

80
Tech.
46.00

Die Amsterdamer
Diamantindustrie.

Tech. 8°

Denekamp

46 eo

Die Amsterdamer
Diamantindustrie.

Dissertation.

Die
Amsterdamer Diamantindustrie.



Inaugural-Dissertation

zur

Erlangung der Doktorwürde

der

hohen philosophischen Fakultät

der

Ruprecht-Karls-Universität zu Heidelberg

vorgelegt von

Emile Eduard Denekamp

aus

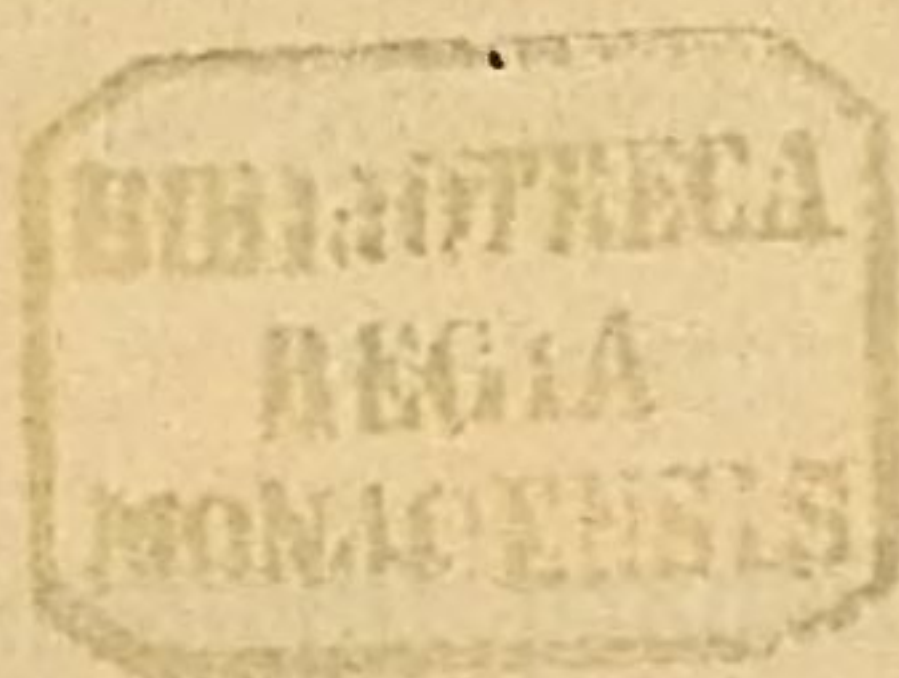
Amsterdam.



Heidelberg.

Universitäts-Buchdruckerei von J. Hörning.

1895.



Meinem zu früh verstorbenen, unvergesslichen Vater

und

meiner geliebten Mutter

in Dankbarkeit und Verehrung

gewidmet.

Inhalt.

Vorwort.

Kap. I. Einleitung.

„ II. Geschichte der Veredelungsproduktion.

„ III. Darlegung der Veredelungsproduktion.

„ IV. Die Arbeiterverhältnisse in der Amsterdamer Diamant-
industrie.

Abschnitt I: Das Arbeitssystem.

„ II: Die Arbeitsteilung.

„ III: Der Arbeitsvertrag.

„ IV: Der Arbeitslohn.

„ V: Die Arbeitszeit.

„ VI: Wirtschaftliche, sittliche, religiöse und gesellschaft-
liche Verhältnisse der Amsterdamer Diamantarbeiter.

„ VII: Frauenarbeit, Maschinenarbeit, Arbeitslosigkeit.

„ V. Schluss.

Anhang.

Vorwort.

Vorliegende Arbeit, welche nicht für den Buchhandel bestimmt ist, erhebt keinen Anspruch darauf, eine erschöpfende Darstellung des behandelten Stoffes zu liefern.

Sie hat mehr den Charakter einer Skizze und könnte vielleicht als Grundlage einer grösseren Bearbeitung gute Dienste leisten.

Nicht zu unterschätzende Schwierigkeiten waren zu überwinden bei der Sammlung zuverlässiger Daten, weil es sich hier um eine Industrie handelt, welche bis jetzt noch nicht wissenschaftlich bearbeitet worden ist.

Zum Schlusse möchte ich an die Leser noch die Bitte richten, es dem Ausländer zu verzeihen, wenn er oft nicht ganz getreu der deutschen Syntax gefolgt ist. Ut desint vires, u. s. w.

D.—

I.

Einleitung.

Wenn wir uns die Diamantindustrie einer Betrachtung zu unterziehen zur Aufgabe gestellt haben, so haben wir nicht diese Industrie im Grossen und Ganzen im Auge, sondern nur denjenigen Teil, welcher sich mit der Veredlung des Rohstoffes beschäftigt und zwar noch mit der Einschränkung, dass wir dabei hauptsächlich die Amsterdamer Diamantindustrie zur Grundlage unserer Erörterungen nehmen wollen. Handelt es sich doch um eine Industrie, deren Gegenstand dem aufmerksamen Beobachter eine Reihe von Eigentümlichkeiten darbietet.

Der Diamant ist ein wirtschaftliches Gut von höchstem „spezifischen“¹⁾ Werte, er besitzt die Eigenschaft der Seltenheit mehr als andere Güter, und selbst Platin und Gold können sich in dieser Hinsicht nicht mit ihm messen. Ferner ist in allererster Linie der Diamant ein Luxusgut, d. h. ein Konsumtionsgut, welches das Schmuckbedürfnis befriedigt; nur in sekundärer Bedeutung tritt der Diamant auch als Produktionsgut auf, indem er infolge seiner Härte allein geeignet ist, sich selbst den nötigen Formwert zu geben, wie wir später (III.) eingehender darstellen werden; auch darin steht unter den wirtschaftlichen Gütern der Diamant einzig da, dass er zu seiner eigenen Veredlung angewendet und also sich selbst zum Produktionsgut wird.

1) „Tausch-Wert in Beziehung zu Volumen und Gewicht“ (nach Wagner, Grundl. d. Pol. Oec. S. 338. 3. Aufl. Leipzig 1892).

Von anderen Produktionszweigen, denen er nützliche Dienste erweist, sind die Glasindustrie und die Uhrenfabrikation zu erwähnen.

Weil der Diamant vor allem Luxusgut ist, unterliegt dessen Preis wie der aller Luxusgüter verhältnismässig geringen Schwankungen, denn wird der Diamant billiger, so steigt die Nachfrage und der Preis hebt sich; wird er teurer, so lässt die Nachfrage nach und der Preis wird wieder fallen.¹⁾

Eine fernere Eigentümlichkeit des Diamanten besteht darin, dass die Zahl der Qualitätsnuancierungen fast ebenso gross ist wie die der einzelnen Steine.

Ist das Auffinden zweier Steine von gleicher Qualität schon ein ungewöhnliches Ereignis, so ist es noch ungewöhnlicher, dass zwei Steine von gleicher Güte auch derselben Grösse sind. Dem Mangel der gleichen Grösse roher Steine könnte zwar der Spalter abhelfen, aber der grosse Wertverlust des einen Steines und vor allem das Risiko des Gelingens wird regelmässig für den Fabrikanten ein Motiv sein, diese assimilierende Bearbeitung zu unterlassen. Daher ist auch unter den geschliffenen Diamanten ein möglichst gleiches Paar Steine (absolute Gleichheit dürfte wohl ausgeschlossen sein) eine grosse Seltenheit.

Dies wird um so einleuchtender, wenn wir uns vergegenwärtigen, dass der Diamant (zwar physisch teilbar aber) gewöhnlich wirtschaftlich unteilbar und (wenn auch eventuell die Vereinigung sehr wirtschaftlich wäre), physisch unvereinigbar (unverschmelzbar) ist.

Hat doch eine Anzahl kleiner Diamanten im Gegensatz zu den Edelmetallen einen geringeren Wert, als ein grosser Stein desselben Gewichts und derselben Qualität.

Nur dann ist ein Diamant in wirtschaftlichem Sinne teilbar, wenn er in seinen Teilen von verschiedener Qualität ist.

1) Siehe: Karl Knies, Geld und Kredit, Bd. I. S. 16 (bezw. Gold und Silber als Luxusgegenstände, vergl. auch S. 85 oben).

Der Diamant gehört also auch nicht den vertretbaren (fungiblen) Gütern an, besonders dann nicht, wenn er verarbeitet worden ist; aber auch bei den Rohdiamanten tritt, wie wir sagten, die Individualität der einzelnen Steine schon stark hervor.

Eine andere Eigenschaft der Diamanten ist Unverbrauchlichkeit (Inkonsumtibilität) des Stoffes in dem Sinne, dass bei unwirtschaftlicher Teilung (bezw. bei Verkleinerung oder Zerstückelung) selbst beim Rohstoff ein unwirtschaftlicher Wertverbrauch stattfindet.

Die Erzeugung des Diamanten kann man einteilen in die Rohproduktion und die Veredelungsproduktion.

Die erste schafft den Stoffwert, die zweite den Formwert des Diamanten.

Trotzdem wir uns in der Hauptsache nur mit der Veredelungsproduktion beschäftigen wollen, so wird es doch angebracht sein, hier in der Einleitung die Rohproduktion des Diamanten in kurzen Zügen zu skizzieren.

Dieselbe beruht (jetzt noch) auf okkupatorischer Thätigkeit.

In Indien, Borneo und Hindostan, wo das edle Mineral zuerst gefunden wurde, steht die Rohproduktion noch auf der niedrigsten Stufe. Hier und östlich vom Dekhan kennt man den Diamanten schon seit uralten Zeiten und die Gruben des Königreiches Golconda können sich rühmen, dass die edelsten und grössten bis jetzt gefundenen Steine einmal in ihrem Schoosse ruhten.¹⁾ Heutzutage liefern die Minen bei Punnah in Bundelcund jährlich für ungefähr 1½ Millionen Mark an Diamanten, worunter ausgezeichnet schöne Exemplare.

Der Kapitalfaktor spielt hier noch gar keine Rolle, als Produktionselement tritt nur die Handarbeit auf; die gewaschenen Diamanten werden mit den Händen untersucht. Nur ein kleiner Teil dieses Ertrags erreicht die europäischen Märkte, weil in Indien die Preise höher sind, und durch die Errichtung von Werkstätten zu Punnah, wo der Diamant ziemlich gut ge-

1) U. A.: der „Nisam“, der „Grossmogul“, der „Regent“.

schliffen wird, der frühere europäische Veredlungsverkehr entbehrt werden kann.

In Brasilien ist das Verfahren zur Gewinnung des Rohmaterials schon entwickelter. Von Goldgräbern wurden hier im Jahre 1727 in den Provinzen Serra-do-Frio und St. Antonio die ersten Diamanten gefunden; dieser Fund wurde, obgleich die Bevölkerung ihn zu verheimlichen suchte, der portugiesischen Regierung bekannt, welche nunmehr sofort die Ausbeutung dieser Felder vornahm und in den Gruben der Provinz Minas-Geraes eine Quelle von besonderem Reichtum fand.

Im Jahre 1730 brachte die portugiesische Flotte schon 1146 englische Unzen (oz) Diamanten von Rio-de-Janeiro nach Europa, und noch grösser wurden die Sendungen, als im Jahre 1777 der portugiesische König für eigene Rechnung einige Felder auszubeuten begann. Von 1772 bis 1818 betrug der Gesamtertrag 45½ Millionen Thaler und vom Jahre 1850 bis 1870 die jährliche Ausfuhr 7 Millionen Mark ($\pm$ 170 000 Karat).

Seither ist die Ausbeute Brasiliens, teils durch Erschöpfung der Edelsteinwäschereien, teils durch die infolge der Aufhebung der Sklaverei erhöhten Produktionskosten bedeutend zurückgegangen, um so mehr, da sich meist nur noch kleinere Ware und viel Ausschuss vorfindet. Zu der Gewinnung entfernt man in der trockenen Jahreszeit, nachdem man zuerst das Wasser abgeleitet hat, die oberste Sandschicht aus den Flüssen, um aus der darunter liegenden den Diamanten aufzusuchen. Für die Arbeiten werden in der Regel nur Neger gebraucht. Durch Anlage brauchbarer Transportwege und durch Verbesserung der Gewinnungsmethode dürfte die Erzielung reicherer Resultate nicht zweifelhaft sein.

Die Hauptstapelplätze des brasilianischen Diamanthandels, wohin die Unterhändler (Campangeiros) die in den Gruben gekauften Steine abliefern, sind Rio de Janeiro für den Distrikt Minas Geraes und Bahia für die Gruben in Sincora. Erstere liefert meist Steine von erstem Wasser (brut Mian ge-

nannt), für die auch durchschnittlich höhere Preise bewilligt werden, als für die Rohware aus Sincora (brut Sincora).

In der neuesten Zeit belief sich die Ausfuhr auf jährlich 80 000 Karat, fast gleichmässig auf Rio und Bahia verteilt. Den Gesamtwert der brasilianischen Diamanten seit dem ersten Fund bis zur Entdeckung der Kapdiamanten schätzt man auf ungefähr 400 Millionen Mark.

In Südafrika, wo im Laufe des Jahres 1868/69 die ersten Diamanten im Bette des Vaalflusses (in Griqualand-West) gefunden wurden, konnte anfangs die Gewinnmethode eine sehr einfache sein; fanden sich doch die Steine lose in den obersten Erdschichten vor.

Die zahlreichen Diamantgräber (Diggers), welche sich da schon 1870—71 angesiedelt hatten, fanden den grossen Fleiss, womit sie die Felder bearbeiteten, im Anfang reichlich belohnt.

Sehr schöne Exemplare wurden daselbst aufgefunden (z. B. „der Stern Südafrikas“ und „der Stewart“), doch würde dieser Fundplatz auf die Dauer nicht im Stande gewesen sein, eine Diggersbevölkerung zu ernähren und wäre auch bald verlassen worden, wenn nicht im Sommer des Jahres 1871 die „dry diggings“ entdeckt worden wären, jene durch ihren immensen Reichtum und durch die Art ihrer geologischen Bildung, von allen anderen verschiedenen Lagerstätten, welche in wenigen Jahren mehr lieferten, als die brasilianischen in 1½ Jahrhunderten.

Es versteht sich, dass der Reichtum der obersten Schichte bald erschöpft war, (1874) und man allmählich tiefer graben musste, wollte man seine Anstrengungen belohnt sehen.

Die sehr lockeren Schiefermassen, welche die Gruben umgaben (im Englischen „Reef“ genannt) boten hierbei grössere Schwierigkeiten dar, denn wiederholt stürzten die Seiten einer Grube ein und man musste, um die Diamanterde zu erreichen, sich der langwierigen und teuren Ausgrabung dieser „Reefs“ unterziehen.

Der hierdurch verursachten, steigenden Produktionskosten wegen (im Jahre 1882 betrugen Spesen für die Entfernung der

eingestürzten Schiefermassen 10 Millionen Mark) wurden die einzelnen Unternehmer nach und nach genötigt, Aktiengesellschaften zu bilden, um auf diese Weise gemeinschaftlich die Unkosten bestreiten zu können.

So entstanden (1887) die Kompagnien von „De Beers“,¹⁾ „Kimberley“, „Bultfontein“ und „Dutoitspan“ aus der Vereinigung der in 3238 einzelnen „Claims“ verteilten Kimberley-Mine, deren Kapital 200 Millionen Mark beträgt und für die 10 000 eingeborene Arbeiter und 1200 europäische Aufseher thätig sind.

Für die aus den „West Griqualand“ stammenden Kapsteine ist „Elisabethtown“ (Port Elisabeth) der Hauptstapelplatz. Vom Jahre 1871 an hatte die jährliche Ausfuhr durchschnittlich einen Wert von 25 Millionen Mark, jeder nach England bestimmte Postdampfer hatte regelmässig 15—20 Pfd. (à 2330 Karat) Diamanten in versiegelten Säcken und Packeten an Bord. 1872 bis 1873 betrug selbst der monatliche Ertrag am Hauptfundorte Kimberley-Mine 6—7 Millionen Mark und noch 1875 ward von der Steuerbehörde der jährliche Ertrag der Claims von Kimberley auf 20 Millionen Mark gewertet.

Im Jahre 1876, als das maschinelle Waschen und Sieben eingeführt wurde, hatten sich in Kimberley 4000 Diamanthändler (Diamond Keepers), 20 000 Diggers und zahlreiche eingeborene Arbeiter angesiedelt.

Für 1878 bis einschliesslich 1884 betrug die Ausbeute 27 Millionen Karat im Werte von 80 Millionen Mark.

Bis Ende des Jahres 1885 betrug der Gesamtertrag Südafrikas ca. 3500 kg Diamant im Werte von 400 Millionen Mark, ein Wert, welcher verhältnismässig gering genannt werden kann, (durchschnittlich nur 20 Mark der Karat), der aber erklärt wird durch die grosse Menge gelber und fehlerhafter Diamanten. Ganz merkwürdig ist bei diesen Gruben die Anzahl grosser Steine, welche grösser sind, als die aller andern Fundorte; der bisherige Gesamtertrag von Südafrika ist ungefähr dreimal so

1) Näheres über diese interessante Gesellschaft in der Note zu Kap. II. S. 28.

gross, als der von Brasilien während 150 Jahren. Diesem Umstande ist es zuzuschreiben, dass auf den Hauptmärkten des Diamantenhandels (Amsterdam, London und Paris) der jährliche Umsatz bis 100 Millionen Mark beträgt.

Zum Schluss wollen wir nicht unterlassen, darauf aufmerksam zu machen, dass es in der neuesten Zeit gelungen ist, künstliche Diamanten herzustellen, mit anderen Worten, statt durch okkupatorische, durch industrielle Thätigkeit, den Stoffwert des Diamanten zu gewinnen.

Es hat aber voraussichtlich diese Herstellung keine Zukunft, weil die Produktionskosten zu hoch sind und nicht im Verhältnis stehen zum Werte des gewonnenen Produktes.

Die Veredelungsproduktion ist eine rein industrielle Thätigkeit; wie ihr Gegenstand, so weist auch sie Eigenschaften auf, welche sie scharf von allen anderen Industrien trennen. Bietet sie doch eins der überzeugendsten Beispiele dar, mit wie wenig Anlagekapital eine Industrie, welche es mit Millionen zu thun hat, betrieben werden kann.

Wie wir sehen werden, gilt dies besonders von den Spaltereien und Schneidereien.

Was insbesondere die Arbeitsverhältnisse anbetrifft, so steht auch in dieser Beziehung diese Industrie einzig in ihrer Art da; offenbaren sich doch ihre Eigentümlichkeiten

1. in der Arbeitsteilung,
2. in dem Arbeitsvertrag,
3. in dem Arbeitslohn,
4. in der Arbeitszeit,
5. in den wissenschaftlichen, sittlichen, religiösen und gesellschaftlichen Verhältnissen ihrer Arbeiter.

Unsere Abhandlung wird besonders diese letzteren Punkte eingehend darstellen.

Die Litteratur über diesen Gegenstand ist ziemlich dürftig; deutsche Werke giebt es wohl nur über die Rohproduktion; abgesehen von einschlägigen Artikeln in Konversations-Lexika sind

uns eingehende Abhandlungen über die Veredlungsproduktion in deutscher Sprache nicht bekannt.

In holländischer Sprache sind hervorzuheben:

Dr. S. Sr. Coronel: De Diamantarbeiders te
Amsterdam Amsterdam 1864
und Alexander Daniels: De Diamanten de Diamant
bewerking Harlem 1883.

Ausserdem standen uns zur Verfügung die nicht publizierten nachgelassenen Papiere von Dr. N. de Roever, welche uns in lebenswürdiger Weise von dessen Schwager, Herrn Dr. W. Veder, Archivar der Stadt Amsterdam, überlassen wurden.

An dieser Stelle sprechen wir diesem Herrn und auch Herrn Alexander Daniels, Mitglied des Gemeindevausschusses Amsterdams, der uns mit wertvollen mündlichen und schriftlichen Auskünften zur Seite stand, unseren besten Dank aus.

Unsere Darstellung beruht ausserdem auf persönlichen Erkundigungen und Nachforschungen.

II.

Geschichte der Veredelungsproduktion.

Lange Zeit dauerte es, bis man die Kunst erfand, den Diamanten zu schleifen, d. h. ihn methodisch mit regelmässigen flachen Seiten zu versehen, damit sein Feuer sich aufs Beste zeige. Die Ehre dieser Erfindung schreibt man dem Vlamen Lodewyk van Berkem¹⁾ aus Brügge zu, welcher im Jahr 1456 das Schleifen der Diamanten mit seinem eigenen Pulver erfand.²⁾ Vor dieser Erfindung war man darauf angewiesen, die natürlichen flachen Seiten der Diamanten ein wenig zu polieren, eine Kunst, welche schon sehr früh zu Paris (zweite Hälfte des 13ten Jahrhunderts) und Ende des 14ten Jahrhunderts auch zu Nürnberg bekannt gewesen sein soll, jedoch sehr mangelhafte Resultate zu Tage gefördert hat. Es ist daher kein Wunder, dass ein kundiger und erfahrener Arbeiter, wie van Berkem bald einen Kreis von Schülern um sich gesammelt hatte.

Nach dem Jahre 1584 (Antwerpens Fall) siedelte mit einigen anderen Gewerben auch die Diamantindustrie nach Norden (Amsterdam) über,³⁾ aber in der ersten Zeit war die Anzahl der Arbeiter so gering (vor der Entdeckung der brasilianischen

1) In den Urkunden findet man auch die Schreibweise: van Bergem und van Berken.

2) Soll van Berkem diese Kunst nicht erfunden haben, (wir beabsichtigen anderweitig über die Wahrscheinlichkeit dieses Faktums zu sprechen), so hat er dieselbe doch gewiss viel verbessert.

3) Als erster Diamantarbeiter in den Amsterdamer Archiven ist Peter Goos aus Antwerpen im Jahre 1588 angegeben.

Gruben im Jahre 1727 wurde wenig Rohmaterial verarbeitet), dass man an eine Zunft nicht denken konnte.

Erst anderthalb Jahrhundert später brachte Brodneid es dazu, wovon das Bestreben nach Berufsfreiheit solange zurückgehalten hatte, dass man, um sich von lästigen Konkurrenten zu befreien, sich nach einem Zunftzwang sehnte.

Zugleich mit dem Vlamen hatten sich nämlich erst spanische und portugiesische, dann auch polnische Juden in Holland niedergelassen, und während die ersteren begüterte Kaufleute waren, kamen die letzteren bettelarm an und beflissen sich der freien Handwerke.¹⁾

Mehreren gelang es, durch ihr angeborenes Handelstalent sich ein Vermögen zu erwerben und wurden angesehene Kaufleute, diese gaben ihre Arbeit hauptsächlich ihren ärmeren Glaubensgenossen, welche als freies Handwerk das Diamantschleifen ausüben durften und dadurch ein bescheidenes Einkommen erwarben.

Das folgende ist entlehnt aus: „Alt Amsterdamer Verschiedenes“²⁾ von Dr. N. de Roever:

Die Juden und die Christen gingen im Diamantfach ihren eigenen Weg und zwar solange die Zufuhr von Rohmaterial gross und der Umsatz der bearbeiteten Diamanten bedeutend war, ohne sonderlichen Neid. Als aber diese Zufuhr abnahm und allmählich auch zu viele Arbeiter sich herandrängten, begannen diejenigen, welche an das Leben geringere Anforderungen stellten, für niedrigeren Lohn zu arbeiten; dadurch entstand der Hass zwischen den Diamantarbeitern verschiedener Religionen.

Die christlichen Diamantarbeiter, welche des von ihnen genossenen Vertrauens wegen in ziemlich grossem Ansehen standen, gehörten zu der begüterten Bürgerschaft, nicht selten zu vornehmen Familien. Lohnabnahme war bei ihnen gleichbedeutend

1) Diese konnten nämlich nicht in eine Zunft aufgenommen werden und durften auch keinen Laden inne haben. (Statuten von 1632.)

2) Siehe: Het Nieuws van den Dag vom 8. Dezember 1892 und vom 9ten Januar 1893.

mit Standesrückgang, ja sogar Verarmung. Ihre jüdischen Konkurrenten lebten in einem ganz anderen Stadtteil, in den ärmsten Gegenden des Judenviertels wohnten sie in Häuschen, welche kaum mehr den Namen „Wohnung“ verdienten, mit einer grossen Familie in einem kleinen Raum zusammengepfercht. Nicht nur der Vater arbeitete, sondern auch die Kinder; emsig, wie sie waren, legten sie alle Hand an, so gut und schlecht, wie es eben ging, sowohl beim Schneiden und Spalten, als auch beim Drehen der Mühle.

Die christlichen Arbeiter nahmen zu diesem Zwecke meistens Mädchen in Dienst, welchen die Diamantschleifereien den Ruf von nicht geringer Sittenlosigkeit verdankten, aber ohne deren Hilfe der Meister doch sein Gewerbe nicht betreiben konnte.

Auf die Dauer war die Konkurrenz mit den arbeitsamen und ärmlichen Israeliten nicht auszuhalten; darum ergriffen die Christen das radikalste Mittel, welches sie kannten, um sich ihrer zu erwehren und wandten sich im November 1748 an die Bürgermeister mit der Bitte um Zunftzwang.

Man erbat sich dazu die Fürsprache des Kriegsrates, welcher allmählich eine Körperschaft von grosser Unabhängigkeit geworden war.

Es ist nicht ohne Interesse, eines ihrer Argumente hier mitzuteilen.

Indem sie darauf hinwiesen, dass es des Christen Pflicht sei, „den Hausgenossen des Glaubens“ am meisten Gutes zu thun, bemerkten sie, dass die Juden als ansässige Einwohner nicht anerkannt werden könnten, „weil sie auf einen anderen als unseren wahren Erlöser hoffend sich leicht durch einen Betrüger in das Land Kanaan führen lassen würden und womöglich dann von unseren goldenen und silbernen Gefässen so viele leihen und mitnehmen würden, als sie könnten.“

Diese Fremdlinge, so raisonnirten sie, haben sich in das Gewerbe einzuschleichen gewusst und ungefähr 300 christliche Meister verdrängt, weil es hier (Amsterdam) nie gehörige Vor-

schriften zum Schutze des Gewerbes gegeben habe, welche das Verhältnis zwischen Arbeitgeber und Meister, aber besonders zwischen Meister, Gehilfen und Lehrlingen regeln. Wollte man diese Industrie für die Christen schützen, so müsse man durch Errichtung einer Zunft (wovon die Juden ipso jure ausgeschlossen waren), „Abwehr gegen denjenigen der jüdischen Nation machen.“

Um ihrer Bitte mehr Kraft zu verleihen, sandten sie einen von 38 Juwelenhändlern unterstützten Entwurf von Zunftstatuten ein, welcher in den Hauptpunkten von den bestehenden derartigen Statuten nicht abweicht, aber in einigen Unterabteilungen seine gehässige Tendenz verrät. Wir wollen diese ein wenig näher erörtern:

Nur anerkannte Freimeister sollten das Gewerbe in einer der drei Branchen ausüben dürfen; alle in diesem Augenblicke bestehenden christlichen Meister sollten selbstverständlich der Zunft angehören, die jüdischen Meister jedoch nicht ohne Tüchtigkeitsprobe.

Wer in dieser letzteren die Prüfung bestehen sollte, durfte das Gewerbe lebenslang treiben; neue jüdische Meister sollten nicht mehr angenommen werden. Um dieses zu erreichen, sollte den jüdischen Arbeitern und Lehrlingen der Eingang in die Arbeitsstätten verboten werden.

Die admittierten jüdischen Meister sollten zwar Eintrittsgeld und jährliche Kontribution zahlen, aber nicht das Zunftbrüderrecht erhalten; die Sonntagsarbeit war ihnen ausdrücklich untersagt.

Sie sollten zwar die „Last“, aber nicht die „Lust“ der Zunft teilen.

Die übrigen Bestimmungen bezweckten die Aufrechterhaltung der Klein-Meister und die Gleichheit der Meister unter einander. So sollte ein Meisterdiamantenschleifer nicht arbeiten dürfen mit mehr als vier Mühlen. Ein Meisterschneider nicht mit mehr als vier, und ein Meisterspalter nicht mit mehr als vier Trögen arbeiten; auf jeder Diamantmühle durfte nicht mehr als

eine Scheibe drehen.¹⁾ Die Anzahl der Gehilfen und Lehrlinge wurde beschränkt.

Die Lehrzeit der Schleifer wurde auf fünf, die der Schneider auf vier und die der Spalter auch auf fünf Jahre festgesetzt. Ausführliche Bestimmungen regelten die zu leistenden Musterproben.

Der Schleifer sollte einen Brillanten und ein Pendeloque oben und unten brilliert, eine Rosette und ein Herz schleifen.¹⁾ Der Schleifer sollte einen Brillanten von wenigstens zwei Gramm und eine Rosette von wenigstens einem Gramm in die vier Façons schneiden, während der Spalter seine Tüchtigkeit beweisen sollte durch die Spaltung eines viergradigen Steines in sechs und nachdem diese geprüft sein würden, in 14 Stücke; überdies sollte er noch ein flaches Steinchen durch die Naht und ein anderes durch die zwei Spitzen zu Rosetten spalten.

In diesen Statuten ist von der im 17. Jahrhundert in Amsterdam betriebenen Kunst von Diamantsägen keine Rede mehr, es soll aber noch sogar bis an das Ende des vorigen Jahrhunderts einige Diamantensäger gegeben haben.

Der Vorschlag der christlichen Diamantarbeiter fand jedoch wenig Anklang bei den Bürgermeistern; sie liessen sich nicht abschrecken durch die Drohung der Bittsteller, dass letztere nach anderen Ländern ziehen würden. Das Diamantgewerbe blieb ein freies Gewerbe, wie es eines gewesen war, unzweifelhaft zur Freude zahlreicher israelitischer Familien, die darin ihr Brod fanden.“ So war der Zustand in der Mitte des 18ten Jahrhunderts.

Aus einem Berichte über den Zustand der Diamantindustrie im Jahre 1808²⁾ geht hervor, dass vor der Revolution vom Jahre 1789 die Diamantindustrie in blühendem Zustande war und dass ungefähr 600 Familien ein gutes Einkommen daraus erwarben, dass jedoch nach jener Zeit der Zustand sich derart verschlech-

1) Für das Technische siehe Kap. III.

2) Angabe der Fabriken und des Handels, eingereicht an den Landdrosten von Amstelland, anno 1808. Cat. Arch.: III S. 36, Nr. 128.

terte, dass nur noch 200 Familien bloß dann und wann eine Beschäftigung darin finden konnten. Als die geeignetsten Mittel zur Hebung dieses so mächtig zurückgegangenen Industriezweiges werden in diesem Schriftstücke genannt: Wiederherstellung des Friedens, regelmässige Zufuhr von Rohstoff und allgemeinerer Verbrauch.

Eine Zeit erneuerter und grösserer Blüte begann nach Napoleons Fall; die brasilianischen Gruben lieferten so viel, dass ein Verein von Amsterdamer Händlern mit der Firma Gilde-meester an der Spitze es für nötig erachtete, ein Kapital zusammen zu legen und damit 20 junge Leute (10 Christen und 10 Juden) bei den besseren Meistern unterrichten zu lassen gegen ein Lehrgeld von sechs Mark ($\pm$ f. 3.60) die Woche und einen gleichen Betrag für Lohn an die Lehrjungen, um auf die Weise einen Kern zu bilden für ein neues Geschlecht von Arbeitern, welche der Anfrage nach Arbeitskräften Genüge leisten könnten.¹⁾ Dieser Versuch gelang vollkommen und Amsterdam wurde das Centrum dieser bedeutenden Industrie, welche immer mehr gedieh.

Allmählich begann man zu begreifen, dass es im Interesse der Industrie liege, die Arbeiter mehr zusammenzuhalten und die Bearbeitung zu erleichtern. Zu diesem Zwecke beschlossen einige angesehenen Händler im ersten Viertel dieses Jahrhunderts gemeinschaftlich eine Diamantschleiferei zu errichten, worin die Scheiben durch Pferdebetrieb in Bewegung gesetzt werden und versuchsweise eine kleine Anzahl Schleifer arbeiten würden.

Diese Fabrik²⁾ wurde im Jahre 1822 vollendet; die Arbeiter sassen hier in demselben Lokal (Manége), wo die Betriebspferde liefen. Gar bald zeigte sich der vorhandene Raum als ungenügend und zwei Jahre später wurde eine zweite Fabrik errichtet,³⁾ anfänglich mit 48 Sitzen, welche sich später bis auf

1) Siehe hierüber: Dr. S. Sr. Coronel a. a. O.

2) Sie befand sich auf der Roetersinsel in Amsterdam.

3) In der Weesperstraat bei der Prinsengracht.

100 vermehrten. Auch diese letztere arbeitete mit Pferdebetrieb, die Arbeiter aber sassen in besonderen Lokalen, wo die Mühlen durch das in der Manége befindliche Kronrad in Bewegung gesetzt wurden. Im Jahre 1828 kam eine dritte Fabrik¹⁾ hinzu und im Jahre 1830 eine vierte,²⁾ beide mit Pferdebetrieb. Im Jahre 1840 wurde durch die Firma Rosen & Marchand die erste Dampfschleiferei³⁾ errichtet, welcher dafür das Patent auf 15 Jahre bewilligt wurde.

Fünf Jahre später gründete diese Firma mit den sämtlichen Juwelieren⁴⁾ eine Aktiengesellschaft zur Errichtung einer Anzahl Diamantschleifereien, wo Raum für 3—400 Schleifer sein sollte; zwei grosse Schleifereien⁵⁾ wurden durch die Diamant-Schleiferei-Gesellschaft errichtet.

Nach dem Jahre 1855, als das Patent der Firma Rosen & Marchand abgelaufen war, kamen noch mehr Fabriken auf; die alte Weise des Schleifens mit Handbetrieb verfiel gänzlich und allmählich wurden alle Schleifer in den Schleifereien vereinigt.

Wegen der Entdeckung neuer Gruben in Brasilien⁶⁾ vermehrte sich seit jener Zeit die Nachfrage nach Arbeitskraft und infolge dieser die Anzahl der Arbeiter sehr, und mit der grösseren Produktion stieg auch die Nachfrage nach bearbeiteten Diamanten in allen Gegenden der zivilisierten Welt.

Im Jahre 1849 kam eine neue Zufuhr und der Spekulationsgeist war damals so gross, dass die Juweliere zu jeder Partie Diamant, welche sie bearbeiten liessen, einen erhöhten Arbeitslohntarif hinzufügten, um schneller und besser bedient zu werden. Die Vermehrung der Arbeiter nahm nach und nach derartig zu, dass ihre Anzahl zu jener Zeit auf ungefähr um $\frac{1}{3}$ höher als

1) Firma B. & L. Arons, in der Zwanenburgerstraat.

2) Firma de Hond, in der Rapenburgerstraat.

3) Im Jahre 1824 geschah dieses schon in London.

4) Mit Ausnahme der Firmen B. & L. Arons und Coster.

5) Auf dem Roeterseiland und in der Zwanenburgstr.

6) Die Entdeckung der Bahia-Gruben, welche im Jahre 1846 ein Quantum von 250 bis 300 000 Karat Diamant lieferten.

einige dreissig Jahre früher geschätzt werden kann.¹⁾ Im Jahre 1867 gab es in Amsterdam 23 Diamantpaltereien, 50 Diamantschneidereien, 246 Diamantschleiferwerkstätten (grössere und kleinere) und 11 Diamantsetzereien mit zusammen ungefähr 1100 Arbeitern, von welchen ungefähr $\frac{3}{4}$ der jüdischen Religion angehörten.²⁾

Dann kamen im Jahre 1871 die ersten Zufuhren aus Südafrika und damit auch die höchste Blütezeit für die Diamant-Industrie.

In einem Jahre (1872) stieg die Anzahl der Diamantschleiferwerkstätten von ± 300 bis auf ± 600 , und verdoppelte sich gleichfalls die Zahl der Arbeiter, welche im Jahre 1873 auf ungefähr 3000 geschätzt werden kann.

Doch blieb das Arbeitsangebot weit hinter der Nachfrage zurück und grosse Massen edler Rohmateriale von bedeutendem Werte mussten aus Mangel an Arbeitern unbearbeitet liegen bleiben.

Es ist daher kein Wunder, dass die Löhne eine ungeahnte Höhe erreichten und in einem Jahre sich verdreifachten, ja sogar zu einer unglaublichen Höhe stiegen.

Die Diamantfabrikanten verdienten Schätze und bezahlten den Arbeitern jeden geforderten Lohn aus Furcht, dass diese sonst für ihre Konkurrenten arbeiten würden, und sie ihre Vorräte unbearbeitet und zinslos liegen lassen müssten. Man erzählt von Fabrikanten, dass sie an ihren Häusern vorübergehende Diamantpalter von der Strasse hereinriefen und für das Spalten eines einzigen Steines ihnen 40—50 Mark boten.

Diese goldenen Zeiten waren jedoch nicht von langer Dauer, und obgleich auch dann noch die Arbeiter ausserordentlich hohe Wochenlöhne verdienten, wurde im Jahre 1876 der Lohn tarif vom 1873 um $\frac{1}{3}$ vermindert. Ursache hiervon war hauptsächlich die grosse Anzahl Arbeiter, welche sich in diesen drei

1) Siehe Coronel a. a. O.

2) Die Angabe haben wir den Jahresberichten (gemeenteverslagen) von Amsterdam entnommen.

Jahren die Kunst der Diamantbearbeitung zu eigen gemacht hatte und man schätzt die Anzahl Diamantarbeiter, welche zwischen den Jahren 1875 und 1880 in Amsterdam anwesend waren, auf ungefähr 15—20 000,¹⁾ wirklich eine grosse Anzahl, wenn man bedenkt, dass es im Jahre 1870 erst tausend und einige gab.

Der grössere Teil dieser Arbeiter gehörte der jüdischen Religion an (ungefähr $\frac{7}{8}$) und war von so geringer Herkunft, dass Lesen und Schreiben bei ihnen seltene Fähigkeiten waren. Vom Apfelwagen und von der Schuhwichsebank, aus Höhlen und Kellern waren sie herbeigekommen, um sich nach kurzer Lehrzeit (und sie bemeisterten sich dieser Kunst rasch) zu begüterten Leuten heraufzuarbeiten, welche ein Einkommen genossen, das jenem vieler geistig gebildeten Kaufleute nicht nachstand.

Nicht zu verwundern ist es daher, dass grosse Verschwendung getrieben wurde von diesen Leuten, welche nicht gewohnt waren, mit Geld umzugehen: nicht selten sah man sie in den feinsten Restaurants sitzen, in welchen sie Champagner tranken mit ihren Frauen, gekleidet in Seide und Sammet und geschmückt mit Brillanten. Fast unglaubliche Beispiele von abscheulicher Verschwendung ereigneten sich in diesen Jahren; z. B. das Weggeben von Goldmünzen als Trinkgeld, das Anbrennen von Havannah's mit zusammengerollten Banknoten, das Wegschenken von tausenden von Gulden an Dirnen u. s. w., welches alles täglich vorkommende Ereignisse waren. Die teuersten Früchte, die besten Fische und das allerfeinste Fleisch erschien auf den Tischen dieser Leute und so verbreitet war der Ruf ihrer Preistreiberei, dass die Patrizier an der Heerengracht und Keizersgracht genötigt waren, ausserordentlich hohe Preise anzulegen für Fisch und Fleisch, wenn sie es nicht ansehen wollten, dass die beste Ware nach dem Judenviertel gebracht würde.

1) Diese Angabe ist sehr unzuverlässig, und wir selbst legen ihr wenig Wert bei.

Auch die Wohnungsmiete stieg allmählig, bis durch grössere Neubauten die Nachfrage nach guten Wohnungen befriedigt werden konnte. Zufällig fiel mit der Blüte in dieser Industrie auch jene in dem Tabakhandel zusammen, so dass man mit Recht die 70er Jahre die Blüteperiode von Amsterdam nennt.

Nach unserer bescheidenen Meinung darf man den Einfluss dieses gesteigerten Wohlstandes auf die Preise der feineren Lebensmittel nicht leugnen (siehe Anhang).

Man begreift, dass unter diesen Umständen die Diamantarbeiter (die „Kaper“, wie man sie nannte) sich den Hass der begüterten Klassen zuzogen, welche ihre Lebensweise durch sie unnötig verteuern mussten.

Gekleidet nach den neuesten Moden, setzten sie sich neben diese im Theater und in der Oper, wurden überall durch ihre Freigebigkeit zuerst bedient und thaten es ihnen in der Verschwendung überall zuvor.

Allmählig etablierten sich die Arbeiter, welche sich etwas erspart hatten, selbst als Fabrikanten, und anfangs lieferte dieses ihnen grösseren Gewinn, denn sie arbeiteten selbst auch mit und konnten den Verdienst, welchen sie sonst mit den Arbeitgebern teilen mussten, für sich allein behalten.

Dieses war aber doch der Anfang vom Ende, denn diese neue Sorte von Kaufleuten (eine Sorte, welcher jede Bildung fehlte), welche keine Bücher führten und am Schluss der Woche nur untersuchten, wie viel Geld sie mehr in ihren Taschen hatten als am Anfang, war durch ihr geringes Betriebskapital fortwährend zum Verkauf, oft sogar unter dem Marktpreis gezwungen. So verdarben sie die Preise des Geschliffenen für sich selbst und für die grossen Kaufleute, und das Ende war, dass die Löhne allmählich sanken. Um das Unglück voll zu machen, begann im Jahre 1888 die „de Beers-Company“,¹⁾ welche nach

1) Für diejenigen, welche gern etwas mehr über dieses mächtige Syndikat wissen wollen, drucken wir folgendes ab, aus einer in der „Neue Zeit“ (Jahrgang 1893/94 Nr. 24 S. 784) erschienenen Abhandlung von H. Polak, Die Diamantindustrie in Amsterdam, wofür wir jedoch wegen Mangels an Kontrolle die

und nach Inhaberin der meisten Gruben Südafrikas geworden war und jetzt auf die für sie vorteilhafteste Weise den Output regelten, durch bedeutende Einschränkung der Rohproduktion ihren Einfluss auf die europäischen Märkte fühlbar zu machen.

Verantwortlichkeit nicht auf uns nehmen: „Die Gründer und Leiter der Compagnie sind: Cecil J. Rhodes (Haupt der Kapkolonie und wohlbekannter Abenteurer, Marodeur und Räuber; man sehe seine letzten Heldenthaten gegen die Matabeles); B. J. Barnato (ehemaliger Clown und Marktschreier); A. Beit und F. C. P. Stow. Das Anlagekapital der Gesellschaft beläuft sich auf 3 950 000 Pfd. St. in 790 000 Aktien zu 5 Pfd. St., ferner eine erste Hypothek von 2 250 000 Pfd. St., eine zweite Hypothek von 1 780 000 Pfd. St., eine Hypothek auf die „Griqualand-West-mine“ von 158 000 Pfd. St. und eine von 745 000 Pfd. St. auf die „Beers-Bultfontein-mine“. Die Gesellschaft wurde 1880 gegründet mit Hilfe des Geldes des englischen Rothschild, zu einem Syndikat reorganisiert und mit der „Kimberley-Central-Diamond-Company“ verschmolzen, wodurch sie in den Besitz der „Kimberley-Bultfontein“- „Wesselton“- und „Dutoitspan“-Gruben kam. Im August 1889 übernahm sie den Besitz der „Griqualand-West“-Gruben gegen Zahlung von 4 Prozent an die Aktionäre und Uebernahme der Hypotheken. Einen Monat später übernahm sie die „Consolidated-Bultfontein-Company“, und im November desselben Jahres die „Bultfontein-Mining-Company“. Ausserdem hat sie es fertig gebracht, den Besitz der „Anglo-African-Diamond-Mining-Company“, der französischen „Compagnie générale“, der Canavier-Gruben in Brasilien und der „Sultan-United“- „Spes-Bona“ und „South-African“-Gruben an sich zu bringen.

Die für alle diese Ankäufe verausgabten Summen erreichten die kolossale Höhe von 7 459 871 Pfd. St. (circa 150 Millionen Mark).

Die Dividenden sind seit 1881 stetig gestiegen. Im Jahre 1890 betrugen sie 1 Pfd. St. pro Aktie von 5 Pfd. St., im Jahre 1891 sogar 1 Pfd. St. 5 Sh. Diese Zahlen geben ein ziemlich klares Bild der riesigen Dimensionen dieses Syndikats. Der Bericht des Geschäftsführers in der letzten Generalversammlung gestattet einen noch viel klareren Einblick in dasselbe. Es geht daraus hervor, dass in den 15 Monaten bis zum 30ten Juni 1892 3 035 481 Karat Diamanten zu Tage gefördert worden sind, die einen Wert von 3 981 542 Pfd. St. repräsentieren. Die Gesamtausgabe während derselben Zeit betrug einschliesslich der Zinsen, der Abschreibungen u. s. w. 2 794 234 Pfd. St. und der Reingewinn belief sich also in fünf Monaten auf 1 137 308 Pfd. St.“

Diese und noch mehr Betrachtungen widmet der Herr Polak der allesbeherrschenden „De Beers-Diamond-Mining-Company“.

Merkwürdig ist es, dass immer, sobald die „Beers-Cie.“ die Absicht hegte, das Eigentumsrecht einer Grube zu erwerben, diese Grube allmählich weniger zu liefern begann, und erstere sich also sehr billig der Aktien bemeistern konnte. Es ist begreiflich, dass man unter diesen Umständen von Bestechung der Geschäftsführer munkelte; auch für die Wahrheit dieser Behauptung stehen wir nicht ein.

Die Preise für Rohmaterial wurden künstlich in der Höhe gehalten und im Jahre 1889 sahen sich die meisten Amsterdamer Fabrikanten genötigt, stille zu sitzen, da es ihnen unmöglich war, für das Geschliffene Preise zu bedingen, die im Einklang waren mit den hohen Preisen für Rohmaterial. Also stand die ganze Industrie während einiger Zeit still, bis Ende desselben Jahres die „de Beers-Company“, welche nicht im Stande war, den kolossalen Vorrat Diamanten, welcher sich mit jedem Tage mehr anhäufte, zinslos liegen zu lassen, ihren ganzen Stock auf den Markt warf und dadurch plötzlich einen grossen Fall in den Rohpreisen verursachte. Die Kaufleute und Fabrikanten, welche damals noch alten Vorrat hatten, verloren ungeheure Summen und viele wurden dadurch ganz ruiniert.

Durch den ganzen Schluss der „Bultfontein“ und der „Du-toitspan“ und halbe Ausbeutung der „Wesselton“ und „Koffiefontein“ wurde von jener Zeit an die Rohproduktion auf die Hälfte reduziert und konnte die „De Beers-Company“ einem zweiten Krach vorbeugen und die Preise wieder aufrecht erhalten. Hierdurch wurde natürlich die Hälfte der Arbeiter arbeitslos und die übrigen mussten für sehr niedrige Löhne arbeiten, da der Preisunterschied zwischen rohem und geschliffenem Diamant sehr gering war.

In dieser Zeit (November 1894) ist die Arbeitslosigkeit und die Not der Diamantarbeiter gross; man hört auch von allen Seiten Stimmen rufen um Unterstützung und Hilfe.

Im „Sociaal Weekblad“ vom 17. März 1894 schreibt der Herr Simons, u. m.: „So wie er¹⁾ sind in diesem Augenblicke tausende in Amsterdam. Entweder das Elend erwartet sie, oder es ist schon da. Es ist das gelegentliche Aufflackern von Arbeit, welches die ersteren noch aufrecht erhält. Aber in jenen Arbeitstagen werden die Löhne immer kleiner, jedesmal werden fünf Prozent Abzug angekündigt und bisweilen zehn Prozent abgezogen. Wer klagt, kann fortgehen. Es giebt Arbeiter ge-

1) Es ist hier die Rede von einem Arbeiter, bei welchem der Hunger vor der Thüre steht.

nug, begierig, andere zu verdrängen; der Kampf ums Dasein in seiner traurigsten Form, in welchem den Arbeitgeber, der ihn ausbeutet, und nicht den unglücklich Hungernden der schwerste Vorwurf trifft, in welchem den Arbeitgeber, der ihn missbraucht, und nicht den unglücklichen Hungernden, der härteste Verweis trifft. Denn das zur Bearbeitung übergebene Material ist überdies so schlecht, dass nichts damit verdient werden kann. Das Gewerbe, das vor zehn Jahren noch eine Quelle des Reichtums war, liefert jetzt nur ein notdürftiges Brod für wenige, und ein ungenügendes Auskommen für jeden.“

„Fortwährend sinkt eine ganze Klasse der Amsterdamer Bevölkerung, deren Arbeit und Konsumtion die Stadt selbst ihre Blüte im letzten Jahrhundert verdankte, nicht nur in ihren früheren Zustand zurück, sondern verfällt sogar in das hungernde Proletariat!“

„Soll das erlaubt werden ohne einigen Versuch zur Rettung, oder wenigstens zur Hilfe? — Die arbeitslosen Diamantschleifer gehören zu jener Sorte Menschen, welche nicht in den Strassen manifestiert und mit ihrem Mangel und Elend gross thut. Sie haben sich einmal hinaufgearbeitet zu dem „anständigen Bürgerstand“ und wollen jetzt vor allem diesen erworbenen „Anstand“ bewahren. Die Kunst, die Armut zu verdecken, ist das Einzige, welches sie noch von dem eigentlichen Proletariat scheidet. So lange sie nur können, halten sie sich gut. Daher kommt es, dass ihre dringende Not den Amsterdamer so lange unbekannt bleibt und hat bleiben können. „Geschäftsstille in dem Gewerbe“ ist fast sprüchwörtlich geworden, wobei niemand mehr an all das Elend und die Sorge denkt, welche dieses Wort andeutet. Die öffentlichen Vergnügungsorte, Theater und Restaurants spüren es jedoch in ihren Einnahmen.“

„Die Not ist hoch. Es soll doch etwas gethan werden.“

Vom 2ten bis 14ten Juni desselben Jahres wurde in Antwerpen ein „internationaler Kongress für Diamantarbeiter“ abgehalten, zu welchem die Diamantarbeiter aus allen Orten, in denen

diese Industrie ausgeübt wird (Amsterdam, Antwerpen, Paris, Hanau, Luzern, Genf) zusammenberufen waren.

In diesem Kongress, woran nur eine geringe Beteiligung stattfand, wurde mit Stimmeneinheit der Vorschlag angenommen, einen „internationalen Diamantarbeiterbund“ zu stiften, welcher nach gemeinschaftlichen Beratungen alle Massregeln treffen sollte, um die Industrie wieder aus dem Zustand des Verfalls zu heben und die Arbeiter vor drohendem Untergang zu schützen.

Im November 1894 fand ein Ausstand (Strike) der Amsterdamer Diamantarbeiter statt, welcher nach kurzer Zeit einen glücklichen Ausgang nahm.

Wir werden auf denselben später noch zurückkommen. (Kap. IV Abschn. III und IV).

III.

Darlegung der Veredelungsproduktion.

In den allerältesten Zeiten wurde der Diamant unverändert als natürlicher Krystall, bisweilen jedoch sehr mangelhaft poliert, zum Schmuck gebraucht, und so war es in Indien noch bis vor verhältnismässig kurzer Zeit; man kann diese Steine noch finden in Kleinodien aus dem Mittelalter; man nennt sie Spitzsteine oder Decksteine. Erst nach der Erfindung von van Berkem¹⁾ (1456), den Diamanten mit seinem eigenen Pulver zu schleifen, und nach jenem von Delbeek ihn zu spalten, war man im Stande, diesen Stein zu einem Produkte umzuarbeiten, das seines gleichen sucht in Glanzfeuer und Farbehelligkeit.

Es sei uns im Folgenden gestattet, einige technische Ausdrücke zu erklären, was wir im Interesse des Verständnisses der Veredelungsproduktion für erforderlich halten.

Anfangs gab man den Diamanten eine tischförmige Gestalt mit einer Menge Seitenflächen, später (1520) wurde die Rosettenform und unter Ludwig XIII. die Brillantform erfunden. Mazarin war der erste, welcher die Diamanten in letztgenannter Form schleifen liess (1660). In der neuesten Zeit giebt man einer, ein wenig veränderten Form (den sogenannten sternförmigen Schnitt von Kairo) den Vorzug.

Die Rosettform wird jetzt nur noch für kleine, zur Garnierung bestimmte Steine benutzt, sie gleicht einer Pyramide, an deren Seiten eine oder mehr Reihen Flächen (Facetten) ge-

1) Siehe Kap. II. S. 19.

schliffen sind, indem an der Spitze die sogenannten Sternfacetten (gewöhnlich sechs an der Zahl) in einem Punkt zusammenlaufen. Ihr Umkreis ist rund oder eliptisch.

Steine, geschliffen wie zwei dieser Pyramiden, mit den Grundflächen an einander, nennt man „Pendeloques“, diese letztgenannte Form haben die meisten grossen Steine, welche vor dem Entstehen der Brillantform bearbeitet wurden. („Sancy“, „Florentiner“).

Die Brillantform besteht aus zwei abgestumpften in drei Grundflächen vereinigten Pyramiden, deren oberer Teil „Krone“ und deren unterer „Pavillon“ genannt wird.

Die flache Seite an der Krone nennt man Tisch, jene an dem Pavillon Kolett oder Culasse; mit dem Namen Rundiste bezeichnet man den zum Setzen bestimmten Rand (den Berührungsumkreis der beiden Pyramiden).

Der Diameter des Tisches soll $\frac{4}{9}$ von der Rundiste sein und man nennt den Brillanten zwei-, drei-, oder vierfältig, je nachdem sich zwischen Tisch und Rundiste 1, 2, 3 oder mehr Reihen Facetten befinden.

Ist der Diamant geschliffen, so giebt man seinem Glanze den Namen „Feuer“ und seiner Helligkeit den Namen „Wasser“, aber ausgenommen von dem Feuer und dem Wasser hängt sein Wert ab von seinem Gewicht, und weil die Seltenheit eines Diamanten mit seiner Grösse proportional ist, so hat ein zweimal grösserer Stein mehr als den doppelten Wert.

Die Gewichtseinheit des Diamanten ist das Karat von 205,1 Milligramm;¹⁾ man berechnete ehemals den Wert eines Steines dadurch, dass man den Wert eines Qualitätskarats mit dem Quadrat seines Karat-Gewichtes multiplizierte. So berechnete z. B. David Jefferies (Abhandlung von den Demanten, Danzig 1756) indem er den Mittelpreis eines geschliffenen Diamanten

1) Das Karatgewicht ist in den verschiedenen Diamanthandelsorten verschieden, dieses wiegt z. B. in Frankreich $205\frac{1}{2}$ mg, in England 205,4 mg, in Wien 206 mg und Amboina nur 197 mg. Laut Vorschlag des Pariser Juwelenhändler-Syndikats wurde das Gewicht von 205,9 mg allgemein angenommen.

auf 8 Pfd. St. setzte, den Preis eines 2-karätigen Steines auf 32 Pfd. St. ($2^2 \times 8$), eines 8-karätigen auf 512 Pfd. St. ($8^2 \times 8$) und endlich eines 100-karätigen Steines auf 80 000 Pfd. St.

Diese Schätzung des Diamanten nach der indischen Quadratregel wurde in Europa zuerst von Linscotius bekannt gemacht.

Den ältesten sicher verbürgten Marktpreis geschliffener Diamanten hat Benvenuto Cellini in seinem „Trattati dell' orificeria della Scultura“ (1568) angegeben.

Er stellt ihn für das Jahr 1534 auf 300 Mark das Karat.

Nach Boëtius de Boot kostete dasselbe im Jahre 1609 440 Mark.

Tavernier setzt den Preis auf 160 Mark an, und hiermit stimmen die Diamanttaxen Hollands und Hamburgs aus dem 17ten Jahrhundert überein.

Im Jahre 1750 werden wieder Karatsteine mit 360 Mark bezahlt, während die Kommission zur Schätzung der französischen Krondiamanten (1795) für die Taxierung den Mittelwert von 120 Mark annahm.

In der ersten Hälfte dieses Jahrhunderts erhöhten sich die Preise; 1830 zahlte man 180 Mark, 1850 260 Mark, 1865 bereits 450 Mark; aber durch die Entdeckung der Kapdiamanten fiel der Preis bis auf die Hälfte.

Aus der bei der Ausstellung vom Jahre 1878 in der Vitrine der Pariser Juwelenhändler-Syndikatskammer aufliegenden Preisliste, angegeben durch van der Heym, ersieht man, dass in diesem Jahre der Preis für ein Paar 1-karätiger Brillanten von erster Qualität 176 Mark, für ein Paar 2-karätiger Brillanten von erster Qualität 560 Mark und für ein Paar 8-karätiger Brillanten von erster Qualität 5360 Mark war, während nach der alten Berechnung der Preis für ein Paar 2-karätiger Steine $2^2 \times 176$ Mark = 704 Mark und für ein Paar 8-karätiger Steine $8^2 \times 176$ Mark = 11 264 Mark hätte sein müssen.¹⁾

1) Durch die bedeutendere Anzahl grosser Steine, welche in den kapischen Gruben aufgefunden werden, hat sich das alte Verhältniss geändert.

Es ist von dem grössten Interesse, dass der Diamant regelmässig geschliffen sei, weil dann die Strahlenbrechung und das Farbenspiel am vollkommensten ist.

Ich werde versuchen, eine deutliche Uebersicht zu geben von der Fabrikation, wobei ich in der Hauptsache dem sehr verdienstvoll und deutlich geschriebenen Büchlein von Daniels¹⁾ folge.

Bevor wir jedoch auf die Darstellung der Veredelungsproduktion eingehen, wollen wir in einem kurzen Exkurse die Wert- und Preislehre der Güter mit besonderer Berücksichtigung der Diamanten erörtern.

Ueber den Wert der Güter herrschen verschiedene Ansichten, und es ist verwunderlich, dass über diesen Begriff der politischen Oekonomie noch keine Uebereinstimmung besteht. Es ist in dieser Beziehung ein analoges Verhältniss wie in der Jurisprudenz; auch die juristischen Schriftsteller sind noch immer nicht einig über die Begriffe „Subjektives Recht“, „Vertrag“ u. s. w., welche Begriffe doch die Ecksteine eines juristischen Gebäudes bilden sollten.

Bei der Lehre vom Werte müssen wir vor allem diejenigen Schulen ausscheiden, welche im Werte nur den Tauschwert erblicken (Ad. Smith, Ricardo). Diese Schule übersieht vollständig, dass es auch einen Produktions- und Konsumtionswert giebt und dass diese verschiedenen Richtungen nur verschiedene Funktionen desselben Wertes sind.

Ihre Ansicht ist gerade so verkehrt, wie wenn man das Geld blos nach einer einzigen seiner mannigfaltigen Funktionen beurteilen wollte.

Das Geld hat nämlich fünf verschiedene Funktionen²⁾ und könnte vielleicht in der Zukunft noch andere Funktionen erwerben.

1) Siehe Einleitung.

2) Allgemeines Tauschmittel und Zahlungsmittel, Allgem. Wertmesser, Wertaufbewahrungs- und Werttransportmittel, siehe Knies a. a. O. Bd. I. Kap. IV, V, VI, VII und VIII.

Auch die gewöhnliche Einteilung des Wertes in Verbrauchs- und Tauschwert ist zu verwerfen; denn Tauschwert ist ja auch ein Gebrauchswert; der Gebrauchswert des Gutes für den Tausch.

Man könnte in analoger Weise die Funktionen des Geldes einteilen in Tausch- und Gebrauchsfunktionen; der Wissenschaft wäre damit aber sicherlich nicht gedient, und was nützt uns eine Einteilung, welche der Wissenschaft nicht förderlich ist?

Gebrauchswert und Wert sind also eigentlich identische Begriffe, ein Gut hat nur Wert, wenn es auf irgend eine Art des Gebrauches fähig ist, und das Einteilungsprinzip muss sich also richten nach der Art und Weise des Gebrauchs, und dieser ist in der Hauptsache entweder Produktion, Konsumtion oder Tausch.

Nachdem wir also die fehlerhafte Ansicht dieser Schule dargelegt haben, so begegnen uns innerhalb der richtigen Anschauung eine subjektive und im Gegensatze dazu eine objektive Theorie über den Wert.

Die subjektive Theorie ist vertreten von Roscher, Mangoldt, Dietzel u. A. und lehrt, dass der Wert eine von Menschen dem Gute beigelegte Eigenschaft sei.

Roscher sagt z. B.: „Der wirtschaftliche Wert (Gebrauchswert im engeren Sinne) eines Gutes ist der Grad der anerkannten Brauchbarkeit jenes Gutes.¹⁾“

v. Mangoldt definiert: „Der Wert ist die gewissen Gegenständen in Hinblick auf die aus ihrem Wegfall hervorgehenden Uebel beigelegte Bedeutung.²⁾“

Diese rein subjektive Auffassung des Wertes ist durchaus einseitig. Gerade so wenig wie das Bedürfnis eine blosse Vorstellung ist, ist es auch der Wert, sondern beide sind objektive Thatsachen.

1) Roscher: System der Volkswirtschaft IV. Auflage, Stuttgart 1861 Bd. I S. 1 und 5.

2) v. Mangoldt: Grundriss der Volkswirtschaftslehre. 1868. S. 132.

Nur soviel ist zuzugeben, dass eine strenge einseitige Betonung der Objektivität des Wertes auch nicht konsequent durchführbar ist. Denn das Verhalten des wirtschaftenden Menschen zum Gute hat auch einen, aber keinen Ausschlag gebenden Einfluss. Wir sehen z. B., dass viele Güter, welche früher einen sehr geringen oder absolut keinen Wert hatten (Aluminium, Steinkohle) heutzutage von immensem Werte sind. Der Wert, welcher in den Gütern potentiell anwesend ist, muss von den Menschen erkannt und anerkannt werden, um aktuell zu werden.

Der Wert ist gleichsam gebunden (latent) bis zur Erkennung, wonach er ein freier wird.

Beide Elemente, die subjektive und die objektive Potenz müssen zusammen wirken.

Es sei uns hier gestattet, diese beiden Potenzen bei der Wertgestaltung des Diamanten näher zu untersuchen.

Was zunächst die subjektive Potenz betrifft, können wir annehmen, dass es eine Zeit gegeben hat, wo der Diamant unbekannt war, in Indien wird er wohl ins graue Altertum hinaufreichen. Die indischen Sagen wenigstens sprechen immer von funkelnden Edelsteinen.

Am Hofe der Fürsten und bei den vornehmen Geschlechtern ist der Diamant schon lange Zeit ein Lieblingsschmuck gewesen, aber bis in den Mittelstand der Bevölkerung war er noch nicht durchgesickert, und man kann dreist behaupten, dass dies erst seit den siebziger Jahren der Fall ist, wo die Kapminen anfangen, ihre Diamanten-Sprühregen über die ganze Welt auszuströmen. Damit hat nämlich der Diamant begonnen, von seiner all zu grossen Seltenheit zu verlieren, nur dadurch konnte er eben Gemeingut aller begüterten Klassen werden, nicht ohne eine bedeutende Einbusse seines Wertes.

Denn der Wert ist eben eine Eigenschaft des wirtschaftlichen Gutes, der Begriff des wirtschaftlichen Gutes hängt mit dem Begriff Seltenheit zusammen und der Wert als Bewährungsmass des wirtschaftlichen Gutes schwankt infolge

dessen mit dem Seltenheitsgrade, wie wir später darlegen werden.

Die Erkenntnis des Wertes dieses Rohstoffes zur Befriedigung des Schmuckbedürfnisses hat also heutzutage vielleicht seinen Höhepunkt erreicht und wer kann prophezeihen, ob nicht in folgenden Jahrhunderten diese Erkenntnis einer anderen Platz machen wird, wodurch dann der Wert des Diamanten bedeutend tangiert werden müsste.

Ganz aufgehoben kann der Wert von dieser veränderten subjektiven Potenz nicht werden, da er durch seine nicht zu ersetzende Härte einen hervorragenden Platz in der wirtschaftlichen Produktion einnimmt.

Zu der objektiven Potenz rechnen wir, abgesehen von der oben berührten Seltenheit, die wesentlich ist, die Härte des Diamanten, sein Feuer und sein Wasser.

Es liegt nicht in der Willkür des Menschen, auf eine dieser Eigenschaften, welche diese objektive Potenz ausmachen, einen massgebenden Einfluss auszuüben, oder beliebig die Zauberkraft der letzteren Eigenschaften zu gestalten; denn der Mensch hat nicht die absolute Herrschaft über seine eigene Natur. So wenig er die Liebe aus seinem Herzen verbannen kann, so wenig kann er der Anziehungskraft dieser glänzenden Edelsteine entgehen.

Wie wir oben den Rohdiamant mit den Edelmetallen verglichen haben, so können wir hier einen geschliffenen Diamanten mit dem gemünzten Geld, mit Gold- und Silbersachen in Parallele bringen, in soweit auch das Geld seine unwiderstehlichen, unheimlichen Einflüsse auf die menschliche Natur ausübt.

Es wäre nur möglich, dass ein Stoff entdeckt würde, welcher die Eigenschaft des Diamanten in gleichem, ja vielleicht noch in hervorragenderem Masse besäße; dann würde natürlich durch diesen „stellvertretenden“ Stoff die Seltenheit des Diamanten gemindert werden mit allen daraus hervorgehenden Konsequenzen. Allein auch diese Möglichkeit liegt nicht in der Willkür des Menschen und es ist mehr als wahrscheinlich, dass es einen derartigen Stoff überhaupt nicht giebt,

so dass also der subjektiven Potenz durch die objektive unverrückbare Schranken gesetzt zu sein scheinen.

Wohl bei keinem anderen wirtschaftlichen Gute lässt sich eine Richtung in der neueren Wertlehre mit so viel Erfolg bekämpfen, als gerade bei der Betrachtung des Diamanten.

Fussend auf die oben schon als einseitig charakterisierte Schule, wonach man bei der Begriffsbestimmung des Wertes lediglich vom Tauschwerte ausgehen müsse, sagt Bastiat.¹⁾

„Der Wert ist das Verhältniss zweier Dienstleistungen, welche gegen einander umgetauscht werden.“ (La valeur est le rapport des deux services échangés.)

Unter Dientleistungen (services) versteht B. hier die Anstrengung (Effort), welche Einer dem Andern erspart.

L'idée de valeur est entrée dans le monde la première fois qu'un homme ayant dit à son frère: Fais ceci pour moi, je ferai cela pour toi, — ils sont tombés d'accord; car alors pour la première fois on a pu dire: Les deux services échangés se valent.

Der grosse Fehler in Bastiat's Werttheorie ist, dass er den Tausch²⁾ anstatt der Vergleichung als die Grundursache des Wertes darstellt. Charakteristisch ist die folgende Stelle:

„Il a plu à la nature de m'organiser de telle façon que je mourrai si je ne me désaltère de temps en temps, et la source est à une lieue du village. C'est pourquoi tous les matins je me donne la peine d'aller chercher ma petite provision d'eau, car c'est à l'eau que j'ai reconnu ces qualités utiles qui ont la propriété de calmer la souffrance qu' on appelle la Soif. — Besoin, Effort, Satisfaction, tout s'y trouve. Je connais l'Utilité, je ne connais pas encore la Valeur.

Cependant, mon voisin allant aussi à la fontaine, je lui dis: „Épargnez-moi la peine de faire le voyage; rendez-moi

1) Frédéric Bastiat: Harmonies Economiques 6^e Ed. Paris 1870. S. 145 (ouvrages complètes. Tome VI).

2) Bastiat a. a. O. S. 141: La première création de l'échange, c'est la notion de valeur.

le service de me porter de l'eau. Pendant ce temps, je ferai quelque chose pour vous, j'enseignerai à votre enfant à épeler." Il se trouve que cela nous arrange tous deux. Il y a l'échange de deux services; et l'on peut dire que l'un vaut l'autre. Remarquez que ce qui a été comparé ici, ce sont les deux efforts, et non les deux besoins et les deux satisfactions; car d'après quelle mesure comparerait-on l'avantage de boire à celui de savoir épeler?

Bientôt je dis à mon voisin: „Votre enfant m'importune, j'aime mieux faire autre chose pour vous; vous continuerez à me porter de l'eau, et je vous donnerai cinq sous." Si la proposition est agréée, l'économiste, sans craindre de se tromper, pourra dire: Le service vaut cinq sous.

Plus tard, mon voisin n'attend plus ma requête. Il sait, par expérience, que tous les jours j'ai besoin de boire. Il va au-devant de mes désirs. Du même coup, il pourvoit d'autres villageois. Bref, il se fait marchand d'eau. Alors on commence à s'exprimer ainsi: l'eau vaut cinq sous.

Mais, en vérité, l'eau a-t-elle changé de nature? La valeur, qui était tout à l'heure dans le service, s'est-elle matérialisée, pour aller s'incorporer dans l'eau et y ajouter un nouvel élément chimique? Une légère modification dans la forme des arrangements intervenus entre mon voisin et moi a-t-elle eu la puissance de déplacer le principe de la valeur et d'en changer la nature? Je ne suis pas assez puriste pour m'opposer à ce qu'on dise: „L'eau vaut cinq sous, comme on dit: Le soleil se couche. Mais il faut qu'on sache que ce sont là des métonymies; que les métaphores n'affectent pas la réalité des faits; que scientifiquement, puisque enfin nous faisons de la science, la valeur ne réside pas plus dans l'eau que le soleil ne se couche dans la mer."

Auf Grund seiner Sätze kommt dann Bastiat zu der Behauptung, dass die zur Hervorbringung eines Gutes erforderliche Arbeit einzig und allein dessen Wert bedingt.

Er sagt: „Nicht das Arbeitsquantum, welches aufgewendet

wird, um einen Gegenstand herzustellen, bestimmt dessen Wert, sondern dasjenige Arbeitsquantum, welches der Gegenstand Anderen erspart. Bekanntlich wurde Bastiat von Proudhon gefragt, warum denn ein Diamant, welcher durch Zufall gefunden werde, mehr koste, als ein Stück Brot, welches durch den Schweiss des Arbeiters hergestellt wird, wenn doch nur das Arbeitsquantum den Wert bestimme?

Bastiats Antwort lautet dahin, dass dasjenige Arbeitsquantum, welches derjenige leisten müsste, der einen Diamant finden will, den Wert bestimme.¹⁾ (Vergleiche hierunter Marx's Theorie der gesellschaftlich notwendigen Arbeit.)

Bastiats Meinung teilt auch Max Wirth, welcher die Definition des Wertes von Bastiat so bedeutend fand, dass er ein neues Lehrbuch auf Grund derselben zu schreiben für nötig erachtete. In diesem Buche definiert er den Wert mit folgenden Worten:

Wert ist das Verhalten der Dienste, welche die Menschen für einander leisten.²⁾

Bevor wir nun die Definitionen dieser Schriftsteller kritisieren, wollen wir noch die Wertlehre der Sozialisten darlegen, zu welcher diese letzteren die Brücke bilden.

Die Auffassung des wissenschaftlichen Sozialismus geht dahin, dass die eigentliche Substanz des Wertes in einem Arbeitsquantum zu finden sei und zwar derart, dass die Güter nur dadurch mit einander verglichen werden können, als in ihnen ein gewisses Quantum Arbeit festgelegt ist.

Wir wollen nun die Frage aufwerfen, wie es denn dahin gekommen ist, dass man gerade die Arbeit dem Werte zu Grunde legt. Zur Beantwortung dieser Frage müssen wir bis auf Ad. Smith zurückgehen.

Ad. Smith sagt in seinem Buche über die Wohlfahrt der Völker auf der ersten Seite:

„Die jährliche Arbeit jeder Nation ist der Fond, welcher

1) Bastiat a. a. O. S. 153.

2) Max Wirth: Grundzüge der Nationalökonomie Bd. II S. 2, Köln 1856.

dieselbe mit aller Notwendigkeit und Bequemlichkeit des Lebens ursprünglich versieht; jährlich wird diese Arbeit konsumiert. Dieser Fond besteht immer entweder aus den Produkten der Arbeit oder aus den Gegenständen, welche vermittelt dieser Produktion von anderen Nationen gekauft werden.“

Ad. Smith will sich gar nicht mit dem Gebrauchswerte¹⁾ abgeben, er verschmäht ihn und sagt, er werde sich lediglich mit dem Tauschwerte beschäftigen.

Jedoch finden wir in seinem Werke viel Widersprüche.

Im Anfang seines fünften Kapitels in Buch I sagt er Folgendes:

„The real price of every thing, what every thing really costs to the man who wants to acquire it, is the toil and trouble of acquiring it. What every thing is really worth to the man who has acquired it, and who wants to dispose of it, or exchange it for something else, is the toil and trouble which it can save to himself, and which it can impose upon other people.“
(Vergl. auch Bastiats Theorie.)

Labour was the first price — the original purchase — money that was paid for all things' In that early and rude state of society, which precedes both the accumulation of stock and the appropriation of land, the proportion between the quantities of labour necessary for acquiring different objects, seems to be the only circumstance which can afford any rule for exchanging them for one another. If among a nation of hunters, for example, it usually cost twice the labour to kill a beaver which it does to kill a deer, one beaver should naturally exchange for, or be worth two deers. It is natural that what is usually the produce of two day's or two hours labour, should be worth double of what is usually the produce of one day's, or one hour's labour.“

Während Smith also früher die Produktionsarbeit als für den Wert massgebend erachtete, erwähnt er hier die Dispositionsarbeit (wir wollen hiermit die Arbeit bezeichnen,

1) Gebrauchswert im Smith'schen Sinne.

welche erforderlich ist zur Herstellung des umzutauschenden Gutes).

Ricardo hat diesen Widerspruch von Ad. Smith auch schon hervorgehoben, indem er sagt: „Es ist nicht das Quantum Arbeit, über das der Gegenstand Einen zu verfügen in Stand setzt, sondern das Quantum Arbeit, welches in dem Gegenstande selber steckt (das Quantum Produktionsarbeit nach unserer Ausdrucksweise), welches den Wert derselben bestimmen hilft.“

In der ersten Abteilung vom ersten Hauptstücke seiner „Principles“ sagt Ricardo:

„Utility then is not the measure of exchangeable value,¹⁾ although it is absolutely essential to it. If a commodity were in no way useful, — in other words, if it could in no way contribute to our gratification, — it would be destitute of exchangeable value, however scarce it might be, or whatever quantity of labour might be necessary to procure it.

Possessing utility, commodities, derive their exchangeable value from two sources: from their scarcity, and from the quantity of labour required to obtain them.

There are some commodities, the value of which is determined by their scarcity alone.“

Carey, der entschiedene Gegner Ricardo's, behauptet, dass, wenn er nach dem Preise eines Gutes fragt, er vor allem in Ueberlegung zieht, wie viel es kosten würde, dieses Gut nach dem Verbrauche wiederherstellen zu lassen, und dass diese Kosten für ihn den Wert bestimmen. Er kommt infolge dessen zu dem der Definition Bastiats nahe kommenden Satze:

„Nicht die Produktionskosten, sondern die Reproduktionskosten bestimmen die Werthöhe.“

Auch diese Wertdefinition trifft den Kern der Sache nicht, wie wir später darlegen werden.

In Ch. VI § 4 seiner „Principles of Social science“²⁾ sagt er:

1) Wir soulignieren.

2) H. C. Carey, Principles of social science, Philadelphia 1858.

„Value is the measure of the resistance to be overcome in obtaining those commodities or things required for our purposes — of the power of nature over man.“

und in § 5 dieses Chapters:

„Asking himself, next, how much is the value he attaches to the chair on which he sits, the table at which he writes, the book he reads, or the pen with which he writes; he finds that it is limited by the cost of reproduction — and that the greater the time which has elapsed since they were made, the greater has been the decline in their value below the cost of production; the pen, just now produced, can be replaced only by the expenditure of the same amount of labor that has been required for its production; and its value is unchanged

The chair and the table, now perhaps ten years old, have fallen much below their original value; because, in that time machinery has been invented by which steam has been applied in various processes connected with the manufacture of such commodities; which, therefore, have declined in value as compared with labor, while labor has risen as compared with them. The book he reads is, perhaps, still older, and since it was printed there have been many improvements in the manufacture — tending greatly to diminish the quantity of human effort required for its reproduction. The chemist has furnished bleaching powders by help of which the color of the paper has been improved. The railroad, by diminishing friction, has lessened the cost of transporting rags and paper. The power of steam has superseded the labor of the human arm, and has enabled the papermaker to turn out from within the same walls as many reams, as before he could manufacture quires. Steam, again, aids in converting metal into types; and the steam press, that yields thousands of sheets per hour, has superseded the handpress, that yielded only hundreds. With every such increase in the mastery over nature acquired by man, there has been a decline in the value of existing books as measured by labor, and an increase in the value of labor as compared with books

— as the reader may readily satisfy himself by looking around his library and comparing the value he now attaches to standard works that are constantly being reproduced, with that in which he had held them ten or twenty years before. A copy of the Bible, of Milton, or of Shakespeare, can now be obtained for the labor of a single day of a skilled workman, better in quality than could, half a century since, have been obtained in return for that of a week; the necessary consequence of which has been a decline in the value of all existing copies of such works, whether in private libraries or in the hands of booksellers — the cost of reproduction — being the limit beyond which value cannot extend.

Karl Marx betrachtet Ricardo als denjenigen Schriftsteller, welcher den Wertbegriff am tiefsinnigsten aufgefasst hat; auch er zieht ausschliesslich den Tauschwert in Betracht und behauptet, dass es gar keinen Zusammenhang gäbe zwischen Gebrauchswert (in seinem Sinne als „ökonomisches Gut“ als die „physisch handgreifliche Existenz der Ware“) und Tauschwert.

Er definiert den Wert (Tauschwert) eines Gutes mit den Durchschnittskosten (der gesellschaftlich notwendigen Arbeitszeit), welche die Herstellung dieses Gutes erfordert:

„Ein Gebrauchswert oder Gut hat also nur einen Wert, weil abstrakt menschliche Arbeit in ihm vergegenständlicht oder materialisiert ist. Wie nun die Grösse seines Werts messen? Durch das Quantum der in ihm enthaltenen „wertbildenden Substanz“ der Arbeit. Die Quantität der Arbeit selbst misst sich an ihrer Zeitdauer und die Arbeitszeit besitzt wieder ihren Massstab an bestimmten Zeiteilen, wie Stunde, Tag u. s. w.

Es könnte scheinen, dass, wenn der Wert einer Ware durch das während ihrer Produktion verausgabte Arbeitsquantum bestimmt ist, je fauler oder ungeschickter ein Mann, desto wertvoller seine Ware, weil er desto mehr Zeit zu ihrer Verfertigung braucht. Die Arbeit jedoch, welche die Substanz der Werte bildet, ist gleiche menschliche Arbeit, Verausgabung derselben menschlichen Arbeitskraft. Die gesamte Arbeitskraft der Ge-

sellschaft, die sich in den Werten der Warenwelt darstellt, gilt hier als eine und dieselbe menschliche Arbeitskraft, obgleich sie aus zahllosen, individuellen Arbeitskräften besteht. Jede dieser individuellen Arbeitskräfte ist dieselbe menschliche Arbeitskraft wie die andere, soweit sie den Charakter einer gesellschaftlichen Durchschnittsarbeitskraft besitzt und als solche gesellschaftliche Durchschnittsarbeitskraft wirkt, also in der Produktion einer Ware auch nur die im Durchschnitt notwendige oder gesellschaftlich notwendige Arbeitszeit braucht. Gesellschaftlich notwendige Arbeitszeit ist Arbeitszeit, erheischt um irgend einen Gebrauchswert mit den vorhandenen gesellschaftlich-normalen Produktionsbedingungen und dem gesellschaftlichen Durchschnittsgrad von Geschick und Intensität der Arbeit darzustellen.“¹⁾

Marx unterscheidet ferner zwischen qualifizierter und gemeiner Arbeit, behauptet aber, dass durch den Verkehr die qualifizierte zu gemeiner Arbeit reduziert werden könne, d. h. die Erfahrung setzt den Multiplikator fest.

Robertus Jagetzow behauptet in seinen Schriften, dass der Wert der Güter in der gemeinen Handarbeit ruhe. Es ist dies eine gefährliche Verirrung, welche Ad. Smith verschuldet hat, indem er die Handarbeit als die „allein produktive“ erklärt. Es ist dies deswegen ein Irrtum, weil Geist und Körper so wie immer, auch bei der Arbeit untrennbar verbunden sind.

Die Sozialisten behaupten also, dass die Wertsubstanz ein Arbeitsquantum sei; dabei gerät man völlig in das Reich der Fabel, wenn man (wie Lassalle z. B.) mit bildlichen Ausdrücken um sich wirft.

Lassalle sagt:

„Die Substanz des Wertes ist geronnene Arbeitszeit.“

1) Karl Marx, Das Kapital, Hamburg 1890 S. 5.

Derartige Ausdrücke erschweren uns die Aufgabe, das Wesen des Wertes zu ergründen.

Stellen wir uns auf den Standpunkt der Smith'schen Arbeitstheorie, so ist unzweifelhaft die Definition von Marx die konsequentere und in jedem Falle der Eckpfeiler des sozialistischen Systems. Zertrümmert man diesen, so stürzt damit der ganze sozialistische Lustpalast zusammen.

Schäffle sagt vom Tauschwert:¹⁾ „Der Wert ist die dem Gute mit Hinsicht auf das gesellschaftlich mögliche Kostenminimum und Nutzmaximum beigelegte Bedeutung.“

Roscher behauptet, dass Schäffle die rechte Mitte gefunden habe zwischen Marx und Knies, welch' letzterer den Wert definiert als „das Mass der Nutzleistung eines wirtschaftlichen Gutes.“

Bei diesem letzteren Schriftsteller spielen bei der Wertbestimmung die Produktionskosten gar keine Rolle, während Marx die Nutzleistung gänzlich übersieht.

Roscher selbst definiert:

„Der Tauschwert eines Gutes beruht auf einer Kombination des Gebrauchswertes mit dem Kostenwert (Produktionskosten), wie die Menschen sie in dem Verkehr untereinander vornehmen.

Es ist dies nur eine andere Ausdrucksweise von Schäffle's Definition und wir begreifen nicht, wie der Wissenschaft wirklich gedient werden kann durch die Ersetzung eines Rätsels durch ein anderes.

Wir sind der Meinung, dass die Produktionskosten überhaupt nicht bei der Wertbestimmung wesentlich sind. Irgend eine Konzession an Marx können wir also mit dem besten Willen nicht machen.

Eine Werttheorie sollte im Stande sein, den Wert aller wirtschaftlichen Güter zu erklären, auch den Wert desjenigen wirtschaftlichen Gutes, welches den Gegenstand unserer Abhandlung bildet, den des Diamanten.

1) Dr. A. E. Fr. Schäffle, Bau und Leben des socialen Körpers, Bd. III. S. 280. Tübingen 1878.

Werfen wir einen Blick auf den Wert des Rohdiamanten, so ist derselbe vollständig unabhängig von den Produktionskosten. In Indien, wo die Produktionskosten minimal sind, hat der Diamant denselben, wenn nicht grösseren Wert, als in Südafrika, (er kann also auch nicht etwa mit den Durchschnittskosten im Marx'schen Sinne zusammenfallen) und gesetzt den Fall, es würden in Südafrika durch irgend welche Ereignisse die Produktionskosten verdreifacht, so würde diese Erhöhung keinen wesentlichen Einfluss auf den Wert ausüben.

Dagegen würde sofort der Wert des Diamanten sich erhöhen, wenn die Diamantfelder Südafrikas erschöpft wären und nicht mehr zur ferneren Ausbeutung sich eignen würden, mit anderen Worten, wenn der Diamant um einige Grade der Seltenheit zunehmen würde, umgekehrt würde der Wert des Diamanten sinken, wenn plötzlich neue, reiche Fundorte entdeckt würden, wie das in den siebziger Jahren der Fall war (bei der Entdeckung des Kapfeldes).

Man könnte uns hier einwenden, es sei für den Besitzer eines Diamanten doch ganz gleichgültig, wenn eines Tages eine ganze Masse Diamanten auf den Weltmarkt gebracht werden. Deswegen strahlt ihm der Diamant ebenso schön, deswegen hat sein Feuer und sein Wasser keine Einbusse erlitten. Allein beim Werte müssen wir die Gesamtheit aller Leistungen eines wirtschaftlichen Gutes ins Auge fassen und diese Leistungen, sind, wie wir oben schon angedeutet haben, Konsumtionsleistungen, Produktionsleistungen und Tauschleistungen. Diese Tauschleistungen sind nicht etwa als sekundäre Leistungen anzusehen, sondern sind den zwei ersteren ebenbürtig. Wir stehen heute im Zeichen des Tauschverkehrs, wo jeder wirtschaftende Mensch seine Bedürfnisse auch mittelbar durch Gütertausch befriedigen kann.

Bevor wir nun den Einfluss der Seltenheit auf den Wert untersuchen, wollen wir den Begriff Seltenheit feststellen.

Derselbe beruht auf einer Vergleichung und ist daher ein relativer Begriff.

Die Vergleichung findet statt zwischen der Gesamtheit

der im wirtschaftlichen Verkehr begehrten Mengen bestimmter Güter und der Gesamtheit der im wirtschaftlichen Verkehr vorhandenen Menge dieser Güter.

Es fragt sich, ob nur der gegenwärtige Bedarf in Vergleichung zu ziehen sei, oder ob wir auch den zukünftigen Bedarf zu betrachten haben. Unseres Erachtens ist der zukünftige Bedarf in einer gewissen Hinsicht einzurechnen, soweit dieser zukünftige Bedarf eine Wirtschaftsperson veranlassen würde, Güter aus dem Verkehr zurückzuhalten und aufzubewahren, um den Gütern einen Zeitwert zu verleihen, mit anderen Worten, insoweit eine Güter-Reserve (sog. Reservehandel) in der Volkswirtschaft stattfindet.

Die zweite Frage ist die, ob wir blos die im augenblicklichen Verkehr vorhandene Menge in Vergleichung ziehen müssen, oder auch die zukünftigen. Unseres Erachtens sind auch die zukünftigen Güter mitzubetrachten, nämlich insoweit im wirtschaftlichen Leben Bedürfnisse für den Augenblick unbefriedigt gelassen werden, in der Absicht, ihnen mit zukünftigen Gütern Genüge zu leisten.

Wir wollen diese Erscheinung, welche unzweifelhaft in der Volkswirtschaft existiert, Bedürfnis-Reserve nennen.

Es stehen sich also hier Güter-Reserve und Bedürfnis-Reserve gegenüber; beide Erscheinungen müssen notwendigerweise ihren Einfluss auf die Seltenheit fühlbar machen und zwar derart, dass sie im Stande sind, die Seltenheit überhaupt zu begründen und zu vernichten, oder wenigstens deren Grad zu verändern.

Es kann also z. B. die Güter-Reserve aus einem an und für sich relativfreien Gute ein wirtschaftliches (seltenes) Gut machen und allerdings möglich, wenn auch nicht wahrscheinlich wäre das Umgekehrte, nämlich, dass durch die Bedürfnis-Reserve aus einem wirtschaftlichen Gute ein relativfreies Gut gemacht wird.

Infolge dieser Erscheinungen können wir zwei Arten von Seltenheiten unterscheiden, eine thatsächliche (faktische)

Seltenheit und eine wirtschaftliche (fingierte) Seltenheit.

Die faktische Seltenheit geht hervor aus der Vergleichung der wirklich begehrten mit der wirklich vorhandenen Menge, also werden hier die reservierten Bedürfnisse und Güter mit eingerechnet. Die wirtschaftliche Seltenheit wird gefunden durch Vergleichung der im wirtschaftlichen Verkehr begehrten, mit der im wirtschaftlichen Verkehre vorhandenen Gütermenge, mit Ausschluss also der reservierten Bedürfnisse und Güter.

Ein Beispiel aus der neuesten Zeit für die Bedeutung des Einflusses der Güter-Reserve auf die Seltenheit und deshalb auch auf den Wert liefert Griechenland. Durch die fruchtbaren Ernten der letzten Jahre und infolge des schlechten Absatzes haben sich dort die Rosinen massenhaft vermehrt, so dass ihr Preis sehr gesunken ist. Die dadurch hervorgerufene Landeskalamität hat zu gesetzgeberischen Anträgen geführt, vor allem zu dem Antrag, einen Teil der Rosinen zu reservieren, d. h. dem wirtschaftlichen Verkehre zu entziehen. Ein anderer Antrag ging dahin, sogar einen Teil der Rosinen zu vernichten. Beide Anträge bezwecken die Seltenheit der Güter zu retten und damit ihre Eigenschaft als wirtschaftliches Gut.

Auch für das Umgekehrte würden sich zahlreiche Beispiele nachweisen lassen.

Für uns kommt zukünftig nur noch die ökonomische Seltenheit in Betracht, d. h. also die Relation zwischen der im Verkehr begehrten und der im Verkehr vorhandenen Menge bestimmter Güter. Ist die letztere Menge grösser oder gleichgross als die erstere, so ist die Seltenheit nicht vorhanden.

Man könnte nun hier den Einwurf machen, wie es in dem Fall wäre, wenn durch glückliche Manipulation jemand den Besitz der ganzen vorhandenen Gütermenge oder eines Teiles erlangt hätte und diese ganz oder teilweise zurückhalten würde, ob dann nicht diese Güter trotzdem wirtschaftliche Güter wären.

Dieser Einwand erledigt sich nach unseren obigen Aus-

führungen von selbst. Denn für die ökonomische Seltenheit kommen die aus dem Verkehr zurückgehaltenen Güter nicht in Betracht. In diesem Falle besitzen also die Güter die ökonomische Seltenheit, die wir oben ja als eine fingierte bezeichnet haben.

Ist die im Verkehr vorhandene Menge kleiner als die im Verkehr begehrte (wie auch im gesetzten Falle), so besitzen die Güter die Eigenschaft der Seltenheit.

Wir wollen nun für die Folge unter Verkehrsbegehrr verstehen den Inbegriff der Bedürfnisse, welche sofort befriedigt werden wollen und unter Begehrr-Reserve, den Inbegriff der Bedürfnisse, welche erst in der Zukunft befriedigt werden wollen, und unter faktischem Begehrr die Summe des Verkehrsbegehrrs und der Begehrr-Reserve.

Im selben Sinne sprechen wir von Verkehrsmenge, reservierter Menge und faktischer Menge von Gütern.

Der Verkehrsbegehrr ist nun durchaus nicht ein Produkt menschlicher Willkür, welches beliebig vergrössert oder verkleinert werden kann, sondern hängt ab von der, der menschlichen Willkür entrückten Natur des Menschen. Er hängt ab von seinen gegebenen oder geschaffenen Bedürfnissen und daraus können wir ersehen, welche grosse Bedeutung das menschliche Bedürfnis auch für die Seltenheit hat.

Nicht blos die Qualität der Güter ist abhängig von den menschlichen Bedürfnissen, sondern auch die Seltenheit; sie ist also durchaus nicht nur etwas objektiv den Gütern inhaerentes, sondern abhängig von den subjektiven Bedürfnissen des Menschen.

Wir geben also ebenso wenig denjenigen Recht, welche in der Seltenheit eine gegebene objektive Eigenschaft erblicken, als denjenigen, welche etwa behaupten wollen, die Seltenheit sei etwas willkürlich vom Menschen den Gütern Beigelegtes.

Die Wahrheit liegt hier wie bei der Qualität in der Mitte, wobei wir aber den Ausdruck Willkür eliminieren wollen, weil die Bedürfnisse selbst uns nicht willkürlich erscheinen.

Nachdem wir also jetzt die Frage beantwortet haben, was Seltenheit ist, so wollen wir jetzt die weitere Frage aufstellen und zu beantworten suchen:

Warum hat die Seltenheit einen Einfluss auf den Wert der Güter, und worin besteht dieser Einfluss?

Die grössere oder geringere Seltenheit hat als natürliche Folge, dass die grosse Masse der Konsumenten in Kreise gruppiert werden, welche je nach der grösseren oder kleineren Seltenheit grösser oder kleiner sind. Denn es ist klar, dass wenn ein wirtschaftliches Gut eine grosse Seltenheit hat, nur eine kleine Anzahl von Konsumenten ihr entsprechendes Bedürfnis befriedigen können.

Es fragt sich nun, welche Konsumenten in diesen jeweiligen kleineren und kleinsten Kreis eintreten können und eintreten.

Sind es diejenigen, deren Bedürfnis nach dem betreffenden Gute am intensivsten ist? Diese Meinung ist die der österreichischen (mengersche) Schule.

Unseres Erachtens ist das nicht ganz zutreffend, in diese kleineren und kleinsten Kreise können vielmehr nur die eintreten, welche über die grösste wirtschaftliche Macht verfügen, d. h. über den grössten Wertkomplex; bei ihnen wird sich aber vielleicht sekundär das Bedürfnis am intensivsten entwickeln.

Wenn nun das betreffende Gut in seiner Seltenheit abnimmt, so wird der bisherige kleine Kreis die Konsumtion zur Befriedigung des bisherigen Bedürfnisses nicht mehr bewältigen können.

Es sind nun zwei Möglichkeiten da, nämlich, entweder, dass der bisherige kleine Kreis von Konsumenten ein weniger intensives Bedürfnis (nach demselben Gute), oder dass ein weiterer Kreis das erste, intensivste Bedürfnis, welches bisher nur dem ersten Kreise zu befriedigen vergönnt war, zu befriedigen begehrt.

Es tritt also eine Art Konkurrenz ein, welche entschieden wird durch die Schätzung.

Die Art der Schätzung ist aber in beiden Kreisen eine verschiedene, der Wert z. B. von 1000 Mark wird im ersten Kreis anders geschätzt als im zweiten, nämlich niedriger.

Wenn nun die Schätzung der Befriedigung des intensivsten Bedürfnisses innerhalb des zweiten Kreises höher ist als die Schätzung des sekundären Bedürfnisses des ersten Kreises, dann tritt die Wertschätzung des zweiten Kreises in Kraft.

Daraus können wir als Regel annehmen, dass in einem derartigen Konkurrenzfall die höhere Wertschätzung massgebend bleibt.

Es ergibt sich also, dass die Werthöhe eines konkreten wirtschaftlichen Gutes gleich ist dem Werte der letzten hinzukommenden Quantität, wie es aus dem Konkurrenzkampfe zwischen den verschiedenen Schätzungen von den wichtigeren Bedürfnissen in den grösseren Kreisen und den geringeren Bedürfnissen in den kleineren Kreisen hervorgekommen ist.

Wir wollen unsere Gedanken an einem Beispiel klar machen:

Nehmen wir an, das Wasser wäre sehr selten, dann wäre es nur den oberen Zehntausend beschieden, das Bedürfnis des Wassertrinkens zu befriedigen; auf einmal nun vermehrt sich der Wasservorrat und übersteigt das benötigte Quantum Trinkwasser für diesen Kreis.

Es wird nun ein Wettkampf entstehen zwischen diesen oberen Zehntausend und den mittleren Hunderttausend über die Verwendung dieser neu hinzugekommenen Wassermenge.

Der kleinere Kreis wird das zum Trinken überflüssige Wasser zum Reinigen benützen wollen, der grössere Kreis zum Trinken. Wessen Schätzung nun die höhere ist, dem gebührt das Vorrecht der Verwendung.

Aus dem oben Gesagten ergibt sich auch:

- a. Dass bei Gütern von gleichem Seltenheitsgrade, aber verschiedenen Qualitäten sich

ihre Werte zu einander verhalten wie ihre Qualitäten.

- b. Dass bei Gütern von gleicher Qualität aber verschiedenen Seltenheitsgraden sich ihre Werte zu einander verhalten wie ihre Seltenheitsgrade.

Was die Motive der Schätzung des weiteren Kreises betrifft, so wird sich ein jeder Konsument desselben die Frage vorlegen, welches Bedürfnis der gleichen Art er bis jetzt mit dem grössten Opfer befriedigt hat, und ob ihm nun dies neue Bedürfnis gleichwertig sei mit diesem bisher befriedigten höchsten gleichwertigen Bedürfnis; wenn er diese Frage bejaht, so wird er geneigt sein, das wirtschaftliche Gut annähernd gleich hoch zu schätzen wie dasjenige wirtschaftliche Gut, was er bis jetzt in Bezug auf die Befriedigung des gleichartigen Bedürfnisses für das wertvollste gehalten hat, und wenn nun die Seltenheit wirklich in dem Massstabe abgenommen hat, dass dieser weite Kreis in der Konsumtion eintreten muss (falls die Konsumtion überhaupt stattfinden soll), dann bildet diese seine Schätzung den Wert.

Nehmen wir als Beispiel den Diamanten.

Eine Zeit lang war der Diamant in so seltener Menge vorhanden, dass nur ein ganz kleiner Kreis von Geldfürsten (oft wirkliche Fürsten) im Stande waren, ihr Schmuckbedürfnis durch das Feuer und Wasser dieses edlen Minerals zu befriedigen. Wie nun die Menge des Diamanten durch die Entdeckung neuer Felder zunahm, konnte dieser Kreis den Anforderungen der Konsumtion nicht mehr genügen, ein weiterer Kreis musste notwendig zur Bewältigung der Konsumtion hinzutreten, welchen bis jetzt das Schmuckbedürfnis mit Edelsteinen geringerer Art befriedigt hatte.

Vermöge ihrer wirtschaftlichen Macht konnten sie aber in die Reihe der Konsumenten nur dann eintreten, wenn der Wert des Diamanten (und damit auch ihr Preis) annähernd gleichgross, wie der bisher zur Befriedigung ihres Schmuckbedürf-

nisses verwendeten Edelsteine sich gestaltete, und notwendigerweise erhielt nun der Diamant diesen Wert.

Es folgt aus dieser Darlegung, dass der Wert der notwendigen Güter bestimmt wird durch die Schätzung der weitesten Kreise der Konsumenten, und diese Schätzung wieder bedingt ist durch deren wirtschaftliche Lage. Die kleineren und kleinsten Kreise, welche ja dieses wirtschaftliche Gut mitkonsumieren, können nun auch die Vorteile dieser Wertschätzung geniessen, bezw. müssen eventuell auch die Nachteile derselben tragen.

Umgekehrt haben auch die breiten Massen des Volkes keinen Einfluss auf den Wert der Luxusgüter. Der Wert derselben wird vielmehr von dem betreffenden Konsumentenkreis der Volkswirtschaft aufoktroiert.

Um nun auf die Definition des Wertes zurückzukommen, haben wir also bereits festgestellt, dass Aenderungen sowohl der Qualitäts- als der Seltenheitseigenschaften den Wert beeinflussen; daraus ziehen wir den Schluss, dass der Grössegrad der Qualität und der Seltenheit identisch sind mit dem Werte eines wirtschaftsrechtlichen Gutes. Also definieren wir:

Der Wert eines wirtschaftlichen Gutes ist der Grössegrad der Qualität und der Seltenheit dieses wirtschaftlichen Gutes identisch.

Vergleichen wir unsere Definition mit der Knies'schen, so stimmen wir darin mit ihr überein, dass der Wert vollständig unabhängig ist von den Produktionskosten und dass das Mass (oder der Grössegrad, wie wir uns ausdrücken) der Leistungen wesentlich ist für den Wert.

Wir haben aber die beiden Elemente, von welchen dieses Mass abhängig ist, eruiert und damit den Wertbegriff weiter analysiert.

Bedauern müssen wir allerdings, dass wir den Anteil der beiden Elemente bei der Bestimmung des Gesamtwertes eines

wirtschaftlichen Gutes nicht mit mathematischer Genauigkeit feststellen können.

Es bleibt uns noch übrig auf Grund unserer Wertdefinition rückwärts zur Definition des wirtschaftlichen Gutes zu schreiten. Es ist klar, dass ein wirtschaftliches Gut nur dasjenige ist, welches Wert (im Sinne von Gesamtwert repräsentiert durch Produktion, Konsumtion und Tauschwert) hat, folglich muss es auch die beiden Elemente in sich vereinigen.

Es muss von einer bestimmten Qualität sein und eine bestimmte Seltenheit besitzen. Unter Qualität verstehen wir die Potenz der Bedürfnisbefriedigung, und die Definition eines wirtschaftlichen Gutes lautet also:

Ein wirtschaftliches Gut ist ein äusserer Gegenstand, welcher die Potenzen der Bedürfnisbefriedigung und der Seltenheit in sich vereinigt und Wert ist dann der Grössegrad dieser beiden Potenzen.

Mit dieser Definition stellen wir uns in bewussten Gegensatz zu der sozialistischen Theorie, wonach wirtschaftliche Güter nur die durch Arbeit hergestellten sind und wonach der Wert nichts anderes als die Grösse des durchschnittlichen Arbeitsquantums ist.

Die Arbeit ist nach unserer Ansicht ein Produktionsfaktor, aber kein wesentliches Element der wirtschaftlichen Güter und deren Werte. Es ist also gerade das Entgegengesetzte wahr:

Nicht das Arbeitsquantum beherrscht den Wert, sondern der Wert beherrscht das Arbeitsquantum, indem er den Rahmen festsetzt, innerhalb welchem die Arbeit noch wirtschaftlich ist.

Der Wert ist also der Regulator der Arbeit.¹⁾

Da nun bei den sogenannten reproduciblen (Wagner) Gütern die Produktion regelmässig so lange fortgesetzt werden wird, bis Tauschwert (in unserem Sinne vergl. S. 37) und Produktions-

1) Vergl. auch N. G. Pierson, Leerboek der Staathuishoudkunde. Bd. I. S. 63.

kosten einander völlig decken, konnte bei diesen Gütern die „optische Täuschung“ entstehen, als ob die Produktionskosten den Wert verursachten und bestimmten.

Sogar Ad. Smith hat sich durch diesen Schein blenden lassen und dadurch den Grund gelegt zu einer Theorie, worauf Marx später ein ganzes System bauen sollte.

Wir haben uns jetzt mit der Lehre des Preises zu beschäftigen.

Diese Lehre steht in innigem Zusammenhange mit der Wertlehre, und wir können daher sehr oft auf diese Lehre zurückgreifen.

Der Preis ist nichts anderes als der konkretisierte Tauschwert, und der Tauschwert ist, wie wir im Vorhergehenden gesehen haben, der soziale Gebrauchswert, oder die Leistungen eines wirtschaftlichen Gutes im Tauschverkehr.

Wir sahen auch, dass die Tauschleistungen im heutigen Tauschverkehr, der sich als notwendig herausgestellt hat, den Konsumtions- und Produktionsleistungen des wirtschaftlichen Gutes zwar ebenbürtig, aber doch von der Intensität derselben abhängig sind, denn der Tauschverkehr findet in seinen letzten Erscheinungen immer zu dem Zwecke statt, dass der Eintauschende die Produktions- und Konsumtionskraft des eingetauschten Gutes, das er nicht selbst produzieren konnte oder wollte, sich dienstbar mache.

Wir gelangen also zur folgenden Definition des Preises:

Der Preis eines wirtschaftlichen Gutes ist der in ein Quantum anderer wirtschaftlichen Güter konkretisierte oder zu konkretisierende Tauschwert.

Es ist klar, dass wir mit unserer Abhandlung von den Diamanten auch Stellung nehmen müssen zu der Frage, ob es einen natürlichen Preis giebt; damit will man sagen eine „natürliche“ Preishöhe.

Man behauptet, dass der natürliche Preis eines Gutes seinen Produktionskosten gleich sei und unter-

scheidet dann noch zwischen Gütern, welche reproducibel (beliebig vermehrbar) sind und Gütern, welche es nicht sind.

Im ersten Falle würden die niedrigsten, im letzten Falle die höchsten Produktionskosten die Höhe des Preises bestimmen.

Um nun diese Lehre genau zu untersuchen, wollen wir zunächst die Frage erörtern: Wie wird überhaupt die Höhe des Preises eines einzelnen wirtschaftlichen Gutes bestimmt? Nehmen wir zur Vereinfachung an, dass sich nur zwei Wirtschaftssubjekte einander gegenüber stehen.

Stellen wir uns vor, das eine habe Diamanten, das andere habe Getreide. Jeder von beiden wird möglichst das wirtschaftliche Prinzip berücksichtigen wollen, d. h. das eine wird mit einer möglichst geringen Quantität Diamanten eine möglichst grosse Quantität Getreide eintauschen wollen; das andere will umgekehrt mit einer möglichst geringen Quantität Getreide eine möglichst grosse Quantität Diamanten eintauschen.

In diesem gegenseitigen Wettkampfe der Interessen würde es nie zu einer Einigung gelangen, wenn nicht Motive vorhanden wären, welche die Streitenden zum gegenseitigen Nachgeben bewegen würden.

Welche sind nun diese Motive?

Wir können unter den Motiven verschiedene Gruppen unterscheiden: solche von primärer und solche von sekundärer Bedeutung; die letzteren haben nur dann einen Einfluss, wenn es gilt, die schwankende Wage zu Gunsten des einen oder des anderen zu beeinflussen.

Finden wir, dass die Rücksicht auf die Produktionskosten sich nicht in der Gruppe der primären Motive befindet, so werden wir die Frage, ob die Produktion einen bestimmten Einfluss auf die Höhe des Preises hat, verneinen müssen.

Welches sind nun diese primären Motive?

Stellen wir uns in die Lage des Diamantbesitzers; bei ihm wird ausschlaggebend sein die Intensität seines eigenen Bedürfnisses nach Getreide im Vergleiche mit seinem Bedürfnis

nach Diamanten, oder anders ausgedrückt, wird für ihn massgebend sein die Intensität des Konsumtionswertes, bezw. Produktionswertes des Getreides, verglichen mit der Intensität des Konsumtionswertes, bezw. Produktionswertes des Diamanten.

Was nun die Intensität jenes Bedürfnisses nach Diamanten anbetrifft, so hängt das davon ab, wie viel Diamanten sich in seinem Besitze befinden.

Je nachdem kann sein Bedürfnis nach Diamanten entweder ganz gesättigt sein derart, dass er sogar noch für sich überflüssige Diamanten besitzt, oder es kann sein, dass das Bedürfnis durch die vorhandenen Diamanten zwar vollständig gesättigt sei, aber ohne dass ihm noch überflüssige Diamanten zur Verfügung stehen; oder es kann endlich dem Begehre nach Diamanten durch die ihm zu Gebote stehenden nur teilweise befriedigt sein.

Je nachdem nun der eine oder der andere dieser Fälle Platz greift, wird das Motiv zur Preiseinigung intensiver oder weniger intensiv sein, mit anderen Worten: es hängt die Intensität dieses Motives ab vom Affektionsgrad und dieser wieder vom Grade der Verfügbarkeit (vergl. auch Knies: „Mass der Disponibilität“.)

Dagegen die Grösse der Produktionskosten kommen primär gar nicht in betracht, wir können sogar einmal eine sekundäre Bedeutung ihnen beilegen.

Wir haben hier nur angenommen, dass die beiden wirtschaftenden Subjekte die zu erlangenden Güter entweder zur Konsumtion oder zur Produktion benutzen wollen. Wenn aber Handelsleute sich als Tauschsubjekte beteiligen, so ist es klar, dass sie an die Stelle ihrer Abnehmer treten und also bei ihnen dieselben Motive, aber da sie eine Mehrheit von Konsumenten vertreten, in einem ausgleichenden Verhältnis vorherrschen.

Infolge des Eintretens des Handelsmannes im Tauschverkehre stehen sich nicht mehr zwei isolierte wirtschaftliche Subjekte einander gegenüber, sondern ein grösserer oder geringerer Teil, ja sogar die Gesamtheit aller Konsumenten des betreffenden Gutes einem geringeren oder grösseren Teil, ja sogar der

Gesamtheit aller Produzenten mit allen ihren beiderseitigen Motiven, die sich dann summieren und innerlich ausgleichen. Es kommt dazu die Gesamtmenge der einzutauschenden Güter in Betracht, welche den Grad der Verfügbarkeit im Ganzen bestimmt.

Wie wir im vorhergehenden Abschnitt gesehen haben, bestimmen diejenigen Kreise, welche die höchste wirtschaftliche Macht repräsentieren, den Wert und damit auch die Preise der seltensten Luxusgüter, und dieser Satz steht im Einklang mit unseren Resultaten, dass die Grösse der Verfügbarkeit ein Hauptmotiv zur Bildung der Preise ist, denn da, wo die höchste wirtschaftliche Macht vorhanden ist, ist auch der höchste Grad der Verfügbarkeit. Und ebenso stimmt auch der entgegengesetzte Satz, dass die breite Masse des Volkes die niedrigen Preise der notwendigen Güter bestimmt, denn dieser niedrige Preis entspricht dem geringen Grad der Verfügbarkeit aller wirtschaftlichen Güter.

Wir haben bis jetzt die Preislehre behandelt ohne Rücksicht auf die Geldwirtschaft und bei unseren Untersuchungen bloss eine Naturalwirtschaft vorausgesetzt. Aber wenn wir auch an die Stelle der Naturalwirtschaft die Geldwirtschaft setzen, so kann das an unseren gewonnenen Ergebnissen nichts ändern. Es tritt eben an Stelle des einen der beiden einzutauschenden Güter das Geldgut und der Preis des anderen Gutes ist dann abhängig von dem Grad der Verfügbarkeit über das Geldgut als Vermögensrepräsentant.

Der Preis des Gutes wird in der Geldwirtschaft gewöhnlich in Geld ausgedrückt; man spricht in diesem Falle unlogisch von Geldpreis, während der Geldpreis doch das Quantum der gegen Geld zu vertauschenden Güter ist.

Man hat in der Nationalökonomie Sätze aufgestellt, welche die Höhe des Preises normieren sollen.

Erstens: Bei gleichbleibendem Angebot und steigender Nachfrage steigt der Preis.

Zweitens: Bei gleichbleibendem Angebot und sinkender Nachfrage sinkt der Preis.

Drittens: Bei gleichbleibender Nachfrage und steigendem Angebot sinkt der Preis.

Viertens: Bei gleichbleibender Nachfrage und sinkendem Angebot steigt der Preis.

Diese Grundsätze erklären uns nicht, wovon das Angebot und die Nachfrage abhängig ist; ausserdem lassen sie die Frage offen, ob bei allen wirtschaftlichen Gütern Nachfrage und Angebot beliebigen Schwankungen unterworfen werden können, und ob wir die Preise durch Einschränkung des Angebots regulieren können. Es giebt Güter, bei welchem das Angebot trotz der steigenden oder sinkenden Nachfrage nicht verändert werden kann. Die Gründe der Unveränderlichkeit des Angebots können in drei Produktionsfaktoren liegen, in der Natur, im Kapital und in der Arbeit.

Z. B. in der Natur; denken wir an Werte von gewisser Lage, Kaffee von gewissen Gegenden.

Aber auch das Gold und die Diamanten gehören hierher, wenigstens liegt es nicht in der Willkür der Menschen, die Diamantenproduktion beliebig zu vergrössern.

Zufällige Entdeckungen können ja die Produktion vermehren.

Umgekehrt kann auch die Nachfrage sich nicht beliebig verändern, z. B. nicht bei den notwendigen Gütern, und die bekannte Say'sche Preispyramide kann sich nur auf nicht-notwendige, bezw. auf Luxusgüter beziehen.

Wir haben oben gesehen, dass die Produktionskosten nicht zu den Faktoren gehören, welche den Tauschwert bestimmen und dass also auch die Lehre von einem natürlichen Preis nicht zutrifft.

Unserer Anschauung nach ist der Preis der Güter der Regulator der Produktionskosten, ebenso wie der Wert (siehe oben) der Regulator des verwendbaren Arbeitsquantums ist.

Im Falle das wirtschaftliche Gut beliebig vermehrbar ist, müssen die Produktionskosten und der Preis (als Resultat von

Nutzleistung und Seltenheit des Gutes) gleich sein,¹⁾ denn der letzte Konsument wird eben derjenige sein, der noch als Preis die Produktionskosten zu ersetzen geneigt ist.

Wir setzen dabei als selbstverständlich voraus, dass in der Produktion eines derartigen Gutes der Trieb vorhanden ist, auch die letzten annehmbaren Konsumenten zu gewinnen und, wenn überhaupt möglich, die Produktionskosten zu reduzieren.

Die Behauptung, dass der Preis die Produktionskosten bestimme und nicht umgekehrt, ist, allerdings ohne tiefere Analyse und ohne Einschränkung, auch von Eduard West²⁾ aufgestellt worden, sie ist auch von grosser Wichtigkeit für die Währungsfrage.

Nach diesen Ausführungen, deren Unvollständigkeit uns bewusst ist, die uns aber trotzdem weiter geführt haben, als wir anfangs dachten, wollen wir den Faden unserer eigentlichen Aufgabe wieder aufnehmen.

Man kann die Bearbeitungen, welche man hintereinander mit dem Diamanten vornimmt, verteilen in

1. spalten,
2. schneiden,
3. schleifen.

Das Spalten dient, um schlechte oder gebrochene Krystalle auszubessern und findet daher nicht statt bei fehlerlosen Steinen von regelmässiger Krystallisation. Begreiflich ist es, dass der Diamant als der härteste aller Körper sich nur spalten lässt in der Richtung seiner Krystallflächen, und die genaue Kenntnis dieser Richtung, besonders bei abweichender oder verdrehter Form ist so schwer zu erlernen, dass eine Zeit von 4—6 Jahren erfordert wird, um einen tüchtigen Spalter zu bilden.

Nachdem die Richtung der Krystallflächen bestimmt ist, oder wie der technische Ausdruck lautet, nachdem der Wuchs untersucht ist, stellt der Arbeiter den Stein in den Cementstock, einen aus zähem Holz gefertigten Stock, an dessen oberem Ende

1) Auch hier kann eine „optische Täuschung“ entstehen, wie die oben (S. 58 oben) genannte.

2) Ed. West, Price of Corn and Wages of Labour. London 1826.

in einer kupfernen Hülle sich eine Mischung von Harz und feinem Steine (Cement) befindet, welche erwärmt weich wird und in dem man den Diamanten also beliebig umsetzen (technisch: verstellen) kann.

Wenn der Diamant in den Stock gestellt ist, macht der Spalter mit einem anderen Diamanten mit scharfer Seite einen Kerbschnitt in der Richtung des Wuchses, setzt in diesen Kerbschnitt ein stählernes Messer und spaltet den Stein in zwei Stücke durch einen schnellen Schlag mit einem runden Eisenstäbchen auf das Messer.

Der Spalter probiert aus dem Stein so viele Oktaëder¹⁾ wie möglich zu machen, welche den technischen Namen „Käppchen“ tragen. Ausser diesen Käppchen bleiben ihm noch Ueberreste von dreieckiger Form, welche er „Enden“ nennt und welche, wie wir sogleich sehen werden, eine grosse Rolle in der Diamantindustrie spielen. Hat der Spalter nach der ersten Spaltung ein gut geformtes „Käppchen“ oder „Ende“ hervorgebracht, so setzt er die Spaltung nicht weiter fort; im entgegengesetzten Falle jedoch spaltet er weiter, indem er immer die Richtung der Krystallflächen beachtet.

Dadurch bekommt er Käppchen, wovon bisweilen 40 auf ein Karat kommen und Enden, wovon 150 und mehr benötigt sind, um ein Karat zu bilden.

Der Spalter verrichtet seine Arbeit über einem mit Kupfer gefütterten Holztrog, worin in senkrechter Richtung zwei parallele kupferne Stäbchen befestigt sind, welche als Stütze für seine Stöcke dienen. In diesem Trog werden die abfallenden Splitter und Diamantpulver aufgefangen, und in einen anderen daran befestigten, mit einer Menge Schublädchen versehenen Trog sortiert der Spalter die fertigen Steinchen nach ihrer Grösse und liefert diese in aparten Papierchen (Partiebriefchen) seinem Arbeitgeber ab.

Das Schneiden der Diamanten ist eigentlich das vorbe-

1) Achteckige Krystalle.

reitende Werk für das Schleifen, und nichts anderes als das Entfernen kleiner Fehler und das Anbringen vorläufiger Facetten.

Auch der Diamantschneider gebraucht Cementstöcke, sowohl für den zu bearbeitenden Stein als für jenen, womit er arbeitet. Eigentlich ist seine Arbeit mehr Reiben als Schneiden; diese Arbeit erfordert so viel Kraftanstrengung, dass der Schneider seine Hände mit dicken Lederhandschuhen schützt.

Weil die genaue Bestimmung der Form sehr wichtig ist und er durch schlechte Auffassung seinem Arbeitgeber viel Schaden verursachen kann, braucht der Schneider eine Lehrzeit von wenigstens 3 Jahren.

Die Arbeiter zum vorbereitenden Werk für die Brillantform nennt man Brillantschneider, jene, welche die Rosettenform vorarbeiten Rosettenschneider. Für die erstere Form liefern die Käppchen, für die letztere die Enden das Material. Wegen der viel leichteren Arbeit des Rosettenschneidens haben viele Mädchen sich deren beflissen.

Das Schleifen geschieht ebenfalls durch zwei Sorten von Schleifern, nämlich die Brillantschleifer und die Rosettenschleifer; dies ist die letzte Bearbeitung, welche der Diamant erleidet.

Der Schleifer sitzt vor einer eisernen Scheibe (von wenigstens 28 cm im Durchmesser und $1\frac{1}{2}$ cm Dicke), welche durch Dampfbetrieb etwa 2000 Mal pro Minute um ihre Achse gedreht wird. Vor allem sucht er eine Scheibe zu bekommen, welche nicht zu hart und nicht zu weich ist; denn ist sie zu hart, so dringt das mit Oel vermischte Diamantpulver, womit der Stein geschliffen werden muss, nicht in die Poren des Eisens, und ist sie zu weich, so dringt das Pulver darin ein; in beiden Fällen verliert die Scheibe ihr Schleifvermögen.

Beim Schleifen ist das Diamantpulver, welches beim Diamantschneiden oder durch Feinstampfen von „Bord“ oder „Carbon“¹⁾ in einem Mörser erzeugt wird, eins der ersten Erfordernisse.

1) Bord oder Carbon ist fehlerhafter Rohdiamant, dessen Verarbeitung unmöglich ist.

Die Scheibe wird mittelst eines schottischen Steines mit Furchen derart versehen, dass das Diamantpulver darin sich verfängt und der Scheibe die Schleifkraft verleiht.

Das Glattreiben der Scheiben bildet ein besonderes Werk, das ausser den Fabriken durch Scheibenglätter betrieben wird. Der Schleifer ist genötigt, den zu schleifenden Stein zu befestigen, kann aber den Cement dazu nicht benutzen, weil infolge der schnellen Scheibendrehung grosse Wärme entsteht, die den Cement erweicht. Er hat darum ein kupfernes Pfännchen, welches angefüllt ist mit einer Mischung von Blei und Zinn, die er durch die Hitze knetbar macht, worauf er den Stein darin „verstellt“.

Um Zeitverlust zu vermeiden, bedient der Schleifer, welcher mehrere Pfännchen zugleich auf die Scheibe setzt, sich eines Verstellers, eines Jungen, welcher immer hinter ihm steht, um die abgearbeiteten Pfännchen in Empfang zu nehmen und die Steine umzusetzen.

Mit Hülfe einer Zange wird der Stein stark befestigt, und nur die abzuschleifende Fläche (die Facette) offen gelassen.

Obgleich auch das gleichmässige Schleifen der Facetten ziemlich viel Schwierigkeit verursacht, so ist doch das Schwierigste der Schleifarbeit die richtige Kenntniss der Krystallisationslinie, welche auch hier, wie bei den Spaltern, Wuchs genannt wird. Daher ist auch eine vierjährige Lehrzeit erforderlich.

Bringt ein Schleifer einen Stein „gegen den Wuchs“ auf die Scheibe, dann kann nicht nur dieser Stein zermalmt werden, sondern auch die Scheibe selber läuft Gefahr, unbrauchbar gemacht zu werden, weil tiefe Furchen in der Scheibe sich bilden, welche wie scharfe Meisel wirken. Die Scheibe muss dann auf's neue flach gedreht und geglättet werden und alles früher darauf angebrachte Pulver ist verloren; ein ungeübter Schleifer arbeitet in wenigen Tagen eine Scheibe ab, während ein gelernter Arbeiter zwei Monate und noch länger darauf arbeiten kann.

Das „Scheibeerhalten“ wird denn auch als Kennzeichen eines gelernten Arbeiters betrachtet.

Auf diese Weise werden auf den Brillanten zwischen Tisch und Rundiste 32, zwischen Rundiste und Kollet 24 Facetten geschliffen (also mit Tisch und Kolett zusammen 58 Facetten) und auf die Rosette von 6—32 Facetten.

Man findet Rosetten von 400—600 auf ein Karat und diese sind im Handel sehr gesucht, weil die Diamantsetzer dadurch im Stande sind, den Schmucksachen allerhand schöne Formen zu geben.

Auch der Rosettenschleiferei hat sich in den letzten Jahrzehnten der weibliche Arbeiter mehr und mehr bemächtigt.

IV.

Die Arbeiterverhältnisse in der Amsterdamer Diamant-Industrie.

Abschnitt I: Das Arbeitssystem.

Im Anfang arbeitete jeder Arbeiter in der Industriebranche, worüber wir sprechen, bei sich zu Hause, gewöhnlich auf dem Speicher, und zum Schleifen bediente er sich erst pockhölzerner, später weicheiserner Scheiben.

Die Scheiben wurden durch Handmühlen mittelst eines Riemens in Bewegung gesetzt. Diese Mühlen konnten von dreifacher Konstruktion sein. Man hatte die brabantische mit einem stehenden, und die holländische und die englische mit einem liegenden Treibrad, die letztgenannte unterscheidet sich darin von den zweitgenannten, dass der Schwengel der Treibstange bei der einen unter und bei den anderen über dem Rade angebracht war.

Die holländische Handmühle wurde am meisten gebraucht und kommt noch vor bei den wenigen altmodischen Arbeitern, welche noch zu Hause arbeiten.

Die Mühlen wurden durch eine oder zwei Personen, gewöhnlich Frauen, in Bewegung gesetzt; diese Arbeit war eine sehr ermüdende, vor allem dann, wenn man zwei oder mehr Scheiben durch eine Mühle in Bewegung brachte und Brillanten von grossem Kaliber schliff. Bisweilen dauerte diese Arbeit 15 Stun-

den täglich in einer mit Kohlendampf¹⁾ erfüllten Atmosphäre daher müssen wir uns nicht wundern über die grosse Sterblichkeit unter den Treiberinnen, welche oft Frauen oder Töchter der Arbeiter waren, weil nicht genügend verdient wurde, um fremde Arbeit bezahlen zu können.

Gewöhnlich waren auch die Versteller Verwandte.

Die Form dieser Industrie war also jene einer reinen Hausindustrie. Allmählich jedoch, als die Blüte dieser Industriebranche zunahm, richteten Hauswucherer grosse, gut beleuchtete Speicher ein, versahen diese mit Schleiferstühlen und Treibmühlen und vermieteten jeden Platz für 1,70 Reichsmark die Woche.

Die Arbeiter mussten dann ihre eigenen Treiber oder Treiberinnen mieten, und ihre eigenen Scheiben, sowie auch ihre eigenen Gerätschaften mitbringen. Der Treiblohn war gewöhnlich 5 Reichsmark die Woche, und wurde oft von mehreren Arbeitern je nach der Anzahl der auf dem Treibrad laufenden Scheiben zusammen getragen.

Auch das Spalten und Schneiden fand und findet jetzt noch statt auf solchen Speichern („Läden“ genannt), gewöhnlich in dem Hause des Juwelenhändlers oder Meisters. Auch dieses System war also immer noch Hausindustrie; denn der Vermieter der Mühlen war nicht „Unternehmer“, er war lediglich „Locator rei“ und nicht „Locator operis“.

So war und blieb der Zustand bis zur Errichtung der grossen Schleifereien, erst mit Pferde-, dann mit Dampftrieb,²⁾ welche sich von diesen Speichern unterschieden durch grössere Konzentration der Arbeiter, verbesserte und billigere Betriebskraft, gesündere Atmosphäre und erhöhte Sittlichkeit.

Auch hier sind Scheiben und Gerätschaften Eigentum der Arbeiter, und die Schleifereibesitzer erfüllen nur die Rolle von Mühlen- und Platzvermietern.

1) Bevor das Gas bekannt war, bediente man sich zum Verstellen des Kohlenfeuers.

2) Siehe Kapitel II.

Obgleich äusserlich die gegenwärtige Form der Industrie eine Fabrikindustrie ist, ist sie im Wesen doch noch immer eine Hausindustrie, und besonders hierauf muss die Aufmerksamkeit gerichtet werden. Denn, stellen wir uns die Sache deutlicher vor, dann sehen wir, dass die Arbeiter ihren Arbeitsplatz mieten, und also Hausarbeit verrichten.

Denn was ist Hausarbeit anders als Arbeit in einem eigenen oder selbstgemieteten Raume? Und es sei nun, dass dieser Arbeitsplatz sich unter einem Dache mit der Wohnung des Arbeiters befinde, oder dass letzterer in einem grossen, dazu absichtlich eingerichteten Gebäude neben dem Arbeitsplatz anderer Arbeiter sich beschäftige, so bringt dieses doch keine Veränderung in das prinzipielle Kennzeichen der Hausarbeit, nämlich, dass der Arbeiter in eigenem Raume (zu Hause) arbeitet.

Für den Arbeitgeber ist natürlich die Frage nicht von Belang, an welchem Orte die Leute ihre Arbeit verrichten, und es ist auch in seinem eigenen Interesse, dass diese die billigste Gelegenheit suchen.

Immer komplizierter wird die Sache da, wo der Fabrikant zugleich Schleifereibesitzer ¹⁾ ist und seine Arbeiter zwingt, ihre Mühlen (Treibkraft) bei ihm zu mieten; in diesem Falle können wir zwei Eigenschaften dieser Person unterscheiden: nach der einen Richtung hin ist er der Kunde der Arbeiter und nach der anderen sind die Arbeiter seine Kundschaft. In diesem Falle sind die Arbeiter, welche für den Fabrikanten arbeiten, in einem Gebäude vereinigt, obgleich gewöhnlich (wie meistens bei einer Hausindustrie) diese über die verschiedenen Schleifereien zerstreut sind.

Nach reiflicher Erwägung haben wir es auch hier noch immer mit Hausindustrie zu thun und nicht mit dem Fabrik-system, welches zu dieser im Gegensatze steht.

Der Begriff Fabrik ist in der Theorie zwar ein fliessender; viele Theoretiker behaupten, dass man überhaupt das Fabrik-

1) Man spricht dann von „Mühlenvermieter“.

system nicht scharf trennen könne von der Hausindustrie. Unterscheidet man doch bekanntlich zwei Systeme des industriellen Grossbetriebes: das Fabrik- oder Faktoreisystem und das System der Hausindustrie oder das Domestiksystem.

Wir wollen im Folgenden versuchen, ein wesentliches Merkmal des Fabriksystems und der Hausindustrie festzustellen, um damit einen charakteristischen Unterschied beider Systeme hervorzuheben, indem wir zugleich die von den anderen Seiten gemachten Untersuchungen und deren Hinfälligkeit darlegen werden.

Viele Gesetze wollen in der Zahl der Arbeiter ein charakteristisches Merkmal der Fabrik erblicken, so die österreichische Gewerbeordnung vom Jahre 1885, welche bestimmt, dass ein Betrieb mit 20 oder mehr Arbeitern als Fabrik anzusehen sei; nach unserer Meinung ist aber hiermit kein unterscheidendes Merkmal zwischen den beiden Systemen gegeben; es ist ein rein äusserlicher, gradueller Unterschied bezeichnet, welcher den Kern der Sache nicht trifft.

Am nächsten kommt wohl von den neueren Gesetzgebungen das schweizerische Fabrikgesetz vom 23. März 1877; dasselbe definiert den Begriff Fabrik so:

„Fabrik ist jede industrielle Anstalt, in welcher eine Mehrzahl von Arbeitern ausserhalb ihrer Wohnungen in geschlossenen Räumen beschäftigt werden.“

Man sieht aber aus der obigen Darlegung bezüglich der Diamantindustrie, dass Arbeiter auch „ausserhalb ihrer (eentlichen) Wohnungen in geschlossenen Räumen beschäftigt werden können und doch von einem Fabrikssystem nicht die Rede sein kann.

Wir müssen also der Definition des schweizerischen Fabrikgesetzes zunächst noch einen einschränkenden Zusatz hinzufügen:

Nämlich es muss hervorgehoben werden, dass diese Räume nicht von den Arbeitern gemietet sind, darin liegt unserer Meinung nach das eigentliche Kriterium, alsdann fällt

auch der Zusatz: „ausserhalb ihrer Wohnungen“ weg. — Auch finden wir das Adjektiv geschlossen mindestens überflüssig, wenn nicht falsch.

Unsere Definition lautet also zunächst:

Fabrik ist jede industrielle Anstalt, in welcher eine Mehrzahl von Arbeitern in nicht von ihnen gemieteten Räumen beschäftigt wird.

Um aber noch die Fabrik vom „Handwerk“ zu unterscheiden, müssen wir hinzufügen, dass diese Mehrzahl von Arbeitern unter einander nicht grundsätzlich in Meister-, Gesellen- und Lehrlingsverhältnis stehen dürfen:

Wir fügen noch ausdrücklich grundsätzlich hinzu, weil es in der That Fabriken giebt, die Lehrlinge aufnehmen, jedoch ist das für den Begriff Fabrik nicht wesentlich, sondern nur accessorisch.

Wir definieren also schliesslich das Fabrikssystem folgendermassen:

Das Fabrikssystem ist dasjenige System des Grossbetriebes, in welchem eine Mehrzahl von Arbeitern in nicht von ihnen gemieteten oder ihnen eigenen Räumen derart von einem Unternehmer beschäftigt wird, dass kein grundsätzliches Meister-, Gesellen- und Lehrlingsverhältnis unter ihnen besteht. Und dann: Die Hausindustrie ist dasjenige System des Grossbetriebes, in welchem eine Mehrzahl von Arbeitern in von ihnen gemieteten oder eigenen Räumen von einem Unternehmer derart beschäftigt werden, dass grundsätzlich kein Meister-, Gesellen- und Lehrlingsverhältnis unter ihnen besteht.

In dem gründlichen Aufsatz von K. Bücher (in Conrads Handwörterbuch der Staatswissenschaften Bd. III S. 940 ff.) werden diese Systeme des Grossbetriebes genannt.

Das Fabrikssystem und das Verlagssystem, und

er beschränkt den Begriff der Hausindustrie auf das Verhältnis der Arbeiter innerhalb des Verlagssystems.

Seine Definition des Verlagssystems lautet:

Verlagssystem ist diejenige Art des gewerblichen Grossbetriebes, bei welcher ein Unternehmer regelmässig eine grössere Anzahl von Arbeitern ausserhalb seiner eignen Betriebswerkstätten in ihren Wohnungen beschäftigt.

Wenn wir vielleicht geneigt wären, die beiden Begriffe „Verlagssystem“ und „Hausindustrie“ von einander zu trennen, wozu wir an und für sich keine Veranlassung finden, so würden wir doch die Definition des Verlagssystems vom Gesichtspunkte der Amsterdamer Diamantindustrie als zu enge kritisieren müssen, denn der Unternehmer in dieser Industrie hat regelmässig keine eigenen Betriebsstätten, und wenn er sie hat, so ist es nur zu dem Zwecke, dieselben an die Arbeiter zu vermieten (siehe oben).

Ausserdem brauchen die Arbeiter nicht in ihren Wohnungen beschäftigt zu werden, sondern es können gemietete oder eigene Räume der Arbeiter ausserhalb ihrer Wohnungen sein.

Bücher teilt das Verlagssystem in drei Arten ein:

Erstens: „Der Hausarbeiter beschafft den Rohstoff selbst und besitzt sein eigenes Werkzeug. Er produziert entweder auf Bestellung und nach Mustern des Verlegers gegen einen im Voraus vereinbarten Dutzendpreis, oder er stellt die Ware auch auf Vorrat nach bekannten Typen her, um sie dem Verleger anzubieten. Der Rohstoff ist entweder ein leicht zu beschaffender Naturgegenstand: Holz, Stein, Thon, oder ein Handelsartikel des Verlegers.“

Zweitens: „Der Verleger liefert den Hauptstoff, der Hausarbeiter hat das Werkzeug und empfängt Stücklohn.“

Drittens: „Der Verleger liefert nicht blos den Rohstoff, sondern ist auch Eigentümer des Hauptwerkzeuges. Webstuhl, Stickmaschine, Nähmaschine.“

„Der Hausarbeiter zahlt für letzteres einen Mietzins und wird für seine Arbeit ebenfalls nach Stück gelohnt.“

Diese Dreiteilung Bücher's ist inkonsequent; die Hinzufügung der dritten Gruppe ist überflüssig. Dies zu beweisen, soll unsere folgende Betrachtung versuchen.

Wenn wir nämlich auf unsere Diamantindustrie blicken, so können wir allerdings die Diamantspalter und -schneider in der zweiten Kategorie unterbringen, dagegen für die Diamantschleifer fehlt es von Bücher's Standpunkt aus an einer entsprechenden Kategorie; in dem Falle nämlich, dass der Unternehmer zugleich auch Platz- und Bewegungskraft-Vermieter ist. Es wäre nun das Nächstliegende, eine neue Kategorie zu machen, aber dabei würden wir nicht stehen bleiben können; denn es sind ja andere Kombinationen noch möglich, bei welchen der Unternehmer Rohstoff, Werkzeug, Bewegungskraft und Platz an den Arbeiter liefert (bezw. vermietet für die letzten Betriebsmittel).

Von unserem Standpunkte aus betrachtet, ist es ganz gleichgültig und für das Arbeitsverhältnis als solches irrelevant, von wem der Hausarbeiter Werkzeug, Bewegungskraft und Platz mietet, ob vom Unternehmer, oder von einer dritten Person, oder ob sie von Anfang an sein Eigentum sind. Von Bedeutung ist dies nur für die Gestaltung des Arbeitslohnes; für das Industriesystem aber ist nur wichtig, ob der Hausarbeiter den Rohstoff selbst liefert, oder ihn vom Unternehmer bekommt.

Also fällt für uns Bücher's dritte Kategorie weg und jede andere, die man noch konstruieren könnte, wie z. B. die Kategorie: dass der Unternehmer Rohstoff giebt und Platz und Bewegungskraft vermietet (wie in der Diamantschleiferei), oder: dass der Unternehmer Rohstoff giebt und Platz und Werkzeug vermietet u. s. w.

Ausserdem könnte auch der Unternehmer *ceteris paribus* Werkzeug, Bewegungskraft und Platz unentgeltlich den Arbeitern überlassen.

Dies alles hätte nur Einfluss auf den Arbeitslohn; nicht auf das Industriesystem als solches.

Für uns giebt es nur zwei charakteristische Kriterien innerhalb der Hausindustrie: der Unternehmer giebt den Rohstoff (1.) oder er giebt ihn nicht (2.)

Auch im letzten Falle könnte ja der Unternehmer Werkzeug u. s. w. den Arbeitern entgeltlich oder unentgeltlich überlassen.

Die drei Unterarten der Diamantindustrie gehören also unserer zweiten Kategorie an, welche identisch ist mit Büchers erster.

Auf unseren Gegenstand angewendet ist es für das Industriesystem der Diamantschleiferei irrelevant, ob der Arbeiter Werkzeug, Bewegungskraft und Platz mietet oder ob sie ihm gehören; auch ist die Frage, von wem der Arbeiter sie bezieht, von keiner Bedeutung.

Greifen wir zurück auf die historische Entwicklung dieser Industrie:

An Stelle des Mädchens, das sich der Diamantarbeiter als Bewegungskraft mietete, ist jetzt der Schleifereibesitzer getreten, der neben Platzvermieter auch Bewegungskraftvermieter ist. So wenig nun das Mädchen von wesentlicher Bedeutung für das Verhältnis des Arbeiters war, so wenig Einfluss auch übt der Schleifereibesitzer auf die jetzigen Arbeitsverhältnisse (abgesehen etwa vom Einfluss auf die Arbeitszeit und den Arbeitslohn).

Auch in seiner Eigenschaft als Platzvermieter ist er nicht am Arbeitsverhältnis beteiligt, so wenig wie der frühere Hauswucherer. Eben weil die Arbeiter in der Schleiferei zu Hause sind, hat der Schleifereibesitzer, der doch eigentlich in dieser Hinsicht von ihnen bezahlt wird, wenig Einfluss auf die Ordnung in der Fabrik, und es giebt auch wenig Werkstätten, in denen so viel Unordnung herrscht, als eben in diesen Schleifereien.

Uneingeweihte oder Neugierige werden gewöhnlich empfangen mit einer Salve von Stücken altbackenen Brotes, Ueberresten

des zweiten Frühstücks und von anderen weniger angenehmen Projektilen und einem Tusch von Schimpfwörtern und Narreteien, so dass diese sehr bald das Hasenpanier ergreifen.

Sehr wenig ist hierin zu ändern, gerade weil der Arbeiter Mieter seines Platzes ist. Auch in Betreff der Arbeitszeit und der Tagesordnung hat der Mühlenvermieter¹⁾ nicht den geringsten Einfluss,²⁾ weil die Fabrikanten, wenn sie nicht zugleich Schleifereibesitzer sind, nie in der Fabrik erscheinen.

Abschnitt II: Die Arbeitsteilung.

Wir haben es in der Diamantindustrie vorzugsweise mit der inneren Arbeitsteilung zu thun, obschon auch seit 1870 die äussere Arbeitsteilung (Arbeitsspezialisation) hervorgetreten ist.

Die innere Arbeitsteilung ist die Zerlegung der Diamantveredlung in Spalten, Schneiden und Schleifen; die äussere ist die Spezialisierung der Steine nach ihrer Grösse und Form (Rosetten und Brillanten), so dass es Grobschleifer und Kleinschleifer (vorzugsweise in der Schleiferei) giebt.

Bei den Spaltern und Schneidern arbeiten die Familienmitglieder oft mit, obgleich dies zum grössten Teile eine Erscheinung ist, die der Vergangenheit angehört.

Die Arbeit, welche der Unternehmer übernimmt, ist nach Innen die Sortierung und Einteilung des Rohmaterials, die Empfangnahme und Approbation des Produktes; nach Aussen hin der Einkauf des Rohmaterials und der Verkauf des Fabrikats.

1) Bewegungskraft- und Platzvermieter.

2) Vergl. Kapitel VI Abschnitt V.

Abschnitt III: Der Arbeitsvertrag.

Der Arbeitsvertrag wird abgeschlossen zwischen dem Unternehmer und dem Arbeiter; rechtlich charakterisiert er sich als eine *Locatio Conductio operis*. Der Arbeiter ist also Conductor, der Unternehmer Locator.

Der Arbeitsvertrag wird regelmässig mündlich abgeschlossen; er enthält Bestimmungen zunächst über die Höhe des Arbeitslohnes (siehe Abschnitt IV), über den Termin, wann die Arbeit fertig gestellt, und ferner bei den Schleifern gewöhnlich über den Platz, an dem geschliffen werden soll.

Ueber die Arbeitszeit enthält der Vertrag keine Bestimmungen, wie das in der Hausindustrie üblich ist.

Eine eigentümliche Erscheinung, die England entlehnt ist, ist der sogenannte Subkontrakt. Man unterscheidet nämlich innerhalb der Arbeiter zwischen Meisterarbeiter und Hilfsarbeiter; die ersteren sind, abgesehen von ihrer Eigenschaft als Arbeiter, Vermittler zwischen Fabrikanten und Arbeitern (siehe hierüber Abschnitt IV).

Mc. Culloch¹⁾ und Cairnes,²⁾ Denny³⁾ und Lord Brassey⁴⁾ sprechen sich sehr günstig über diese Arbeitsvertragsform aus und behaupten, dass aus den Kräften der Arbeiter der grösste Nutzen gezogen werden könne, im Falle der unmittelbare Vorgesetzte in engem Verhältnisse mit ihnen steht, aus ihrem Stande hervorgegangen ist und daher ihre Arbeit besser schätzen und belohnen kann. Doch lehrt die Erfahrung, dass diese Form ungünstig wirkt, und dass der Subkontrakter darauf ausgeht, seine Hilfsarbeiter so viel als möglich auszusaugen (Sweating System). So ist es auch in der Diamantindustrie, und in der letzten Zeit hat dieses System grosse Unzufriedenheit unter den

1) J. R. Mc. Culloch: Treatise on Wages, S. 70—71.

2) J. E. Cairnes: Essay on Political Economy, S. 166—186.

3) Wm. Denny: Worth of Wages, S. 264—265.

4) Sir. Ph. Brassey: Lectures on the labour question, S. 137.

Arbeitern verursacht, es war eine der Hauptursachen der letzten „Strikes“.

Vom historischen Gesichtspunkte aus ist das Entstehen dieser Lohnform allenfalls erklärlich. Von Alters her war doch die Bearbeitung des Diamanten das Monopol der begüterten Bürgerschaft, und fast unerreichbar für die arbeitende Klasse, weil die meisten gewöhnlich nur ihre Verwandten oder Freunde als Lehrlinge nahmen und fremden Elementen die Thüren verschlossen hielten.

Als nun die grosse Zufuhr von Rohstoff das Fortdauern dieser Oligokratie unmöglich machte, versicherten sich die alten Arbeiter (die Verwandten und die Freunde) der Rohdiamantvorräte, welche bearbeitet werden mussten, und gaben diese ihrerseits wieder an andere Arbeiter zur Bearbeitung mit Abzug eines gewissen Prozents (Meistergeld) für Vergütung ihrer Bemühungen (Aufsicht, Verantwortlichkeit u. s. w.). So entstand der Subkontrakt der durch den fortdauernden Schutz, welchen die Fabrikanten ihren Verwandten verliehen, bestehen blieb. Bei der gegenwärtigen Regelung, als Erfolg des Ausstandes der letzten Monate, ist der verderbliche Einfluss dieser Lohnform grösstenteils beseitigt, weil die Arbeiter sich gegenseitig dahin geeinigt haben, nicht unter dem festgesetzten Lohntarif zu arbeiten.

Abschnitt IV: Der Arbeitslohn.

A. Theoretische Darlegung des Arbeitslohnes.

In primären Zuständen wendet der Einzelne seine Kräfte zur Befriedigung seiner eigenen Bedürfnisse an (Eigenproduktion).

Hier tritt der Fall noch nicht ein, dass jemand Lohn erhält. Wenn der Verkehr sich mehr und mehr entwickelt, so erfolgt die Produktion zu dem Zwecke, ihre Ergebnisse in den

Verkehr gelangen zu lassen. Auch hier ist von Lohn noch nicht die Rede.

Bald werden dann zur Mitarbeit noch andere Personen herbeigezogen, aber zunächst nur Unfreie, Sklaven, Leibeigene, welche keinen Lohn erhalten, sondern nur Nahrung und Pflege.

Schliesslich übernehmen freie Leute die Aufgabe, für andere zu arbeiten, weil sie selbst nicht die nötigen Produktionsmittel haben.

Das Sachliche, das bei diesem Verhältnis von den Arbeitern hingegeben wird, ist der Effekt, der durch die angebotene Arbeitsleistung erzielt werden soll.

Hier ist die Arbeitsleistung in dem Produkte selbst eingeschlossen.

Es können aber auch die Arbeitsleistungen selber übertragen werden. Diese Uebergabe der Arbeit kann entweder für einen bestimmten Zweck, z. B. zum Schneiden der Ernte, oder als solche überhaupt geschehen; im letzteren Falle kann die zur Verfügung gestellte Arbeit nach den verschiedensten Richtungen hin verwendet werden, z. B. zur Feldbebauung, zum Gewerbebetrieb u. s. w.

Man nennt dieses Verhältnis Arbeitermiete, Dienstmiete (*Locatio conductio operarum*). Man könnte hierfür die Bezeichnung Löhnung wählen und den Ausdruck Miete fallen lassen. Die Person, welche Arbeit zu mieten wünscht, bezeichnet man als Arbeitgeber, den Anbietenden als Arbeitnehmer.

Die umgekehrte Bezeichnung der Paciscenten wäre besser am Platz, da ja der Mieter wie ein Wohlthäter erscheint, obgleich doch beide Teile geben und nehmen.

In dem Vertrage zwischen den Paciscenten handelt es sich um die Festsetzung eines Preises für die Arbeit, um die Löhnung, den Lohn, das Honorar, die Gage, die Besoldung, das *Salair*.

Der Preis wird gegeben in einer Geldsumme, manchmal auch in Wohnung und Nahrung (Gesinde.)

Die Höhe des Lohnes ist deswegen eine so wichtige Frage,

weil die grosse Masse der Menschen vom Lohn lebt; es handelt sich hier nicht um den Preis, der für das Arbeitsprodukt mit der darin fixierten Arbeit bezahlt wird, sondern um den Preis, den der Arbeitsvertrag feststellt. Der Lohn ist der Preis für die Arbeitsleistung, und damit soll aber nicht mit den Sozialisten gesagt sein, ein Preis für die Arbeitsleistung als Ware. Ware ist die Arbeit nicht; wäre dem so, so wäre eine besondere Lehre über den Lohn überflüssig.¹⁾

Wie wir bei der Preislehre die Elemente erörtert haben, welche die Preishöhe bestimmen, so wollen wir jetzt versuchen, die Bestimmungsgründe der Lohnhöhe festzustellen.

Die Arbeitsleistung muss wirtschaftlichen Konsumtions- oder Produktionswert (Gebrauchswert) haben für den, der sie nimmt, denn sonst wäre eine Vergütung für dieselbe undenkbar.

In dem Masse, wie die Arbeit grösseren oder geringeren Gebrauchswert hat, wird der Lohn steigen oder sinken; der Arbeitgeber muss also stets wissen, ob die betreffende Arbeit für ihn Gebrauchswert habe und wenn er dies erkennt, so wird er Nachfrage darnach halten, vorausgesetzt, dass er im Besitze der zur Mietung nötigen Mittel ist.

Dass die Arbeit einen Gebrauchswert hat, zeigt sich in dem Werte des durch sie hergestellten Objektes.

Welches ist nun die Bedeutung der Produktionskosten der Arbeit für den Lohn?

Wie wir früher gesehen haben, wirken die Produktionskosten auf den Preis nur eventuell ein. Sie haben gar keine Entscheidung bei Gütern, welche relativ selten sind, aber auch bei reproduciblen Gütern bestimmen sie nicht direkt die Höhe des Preises, sondern sie berühren nur das Angebot und die Nachfrage.

1) Im Gegensatz zu Roscher:

a. a. O. S. 312 § 160: Wie jeder Warenpreis, so bestimmt auch der Lohn

S. 312 § 165: Die Nachfrage nach Arbeit, wie nach jeder andern Ware...

Seite 323 § 166: Bei einer so allgemein begehrten Ware, wie die menschliche Arbeit . . . u. s. w.

Die Produktionskosten der Arbeitsleistungen dürfen nicht verwechselt werden mit dem Preis der Kosten, die die wirtschaftlichen Güter erfordern. Hier handelt es sich darum, welcher Aufwand von dem Arbeiter gemacht werden muss, damit er seine Arbeit leisten könne und fügen wir hinzu auch leisten wolle. Es handelt sich hauptsächlich um den Unterhalt des Arbeiters, der abhängig ist von seiner Lebenshaltung.

Die für den Arbeiter zum Leben ausreichenden Mittel bestimmen aber die Produktionskosten nicht allein; es muss auch in Rechnung gebracht werden, welcher Aufwand zur Erziehung des Arbeiters erforderlich war.

Wie wir in unserer Wert- und Preislehre gesehen haben, wird die Höhe des Preises eines wirtschaftlichen Gutes bestimmt von dem letzten Konsumtionskreis, der sich noch an der Konsumtion beteiligen muss, wenn die Konsumtion überhaupt stattfinden soll.

Nur die Güter, welche in so grossem Masse vorhanden sind, dass (wenn die Konsumtion stattfinden soll) der allerletzte Kreis von Konsumenten, welcher überhaupt noch über eine wirtschaftliche Wacht gebietet, in der Konsumtion hinzutreten muss, können zu notwendigen Gütern werden. Daraus ergibt sich, dass die wirtschaftliche Lage des allerletzten Kreises der Konsumenten den Preis der notwendigen Güter bestimmt; die wirtschaftliche Lage dieses Kreises aber wird geschaffen durch den Arbeitslohn, denn in unseren wirtschaftlichen Verhältnissen sind es die Arbeiter, welche diesen Kreis der Konsumenten bilden.

Da also der Arbeitslohn die wirtschaftliche Lage der Arbeit bestimmt, da ferner die wirtschaftliche Lage des Arbeiters die Entscheidung über die Höhe des Preises der notwendigen Güter giebt, und endlich die Preise der notwendigen Güter die Produktionskosten der Arbeit ausmachen, so ergibt sich für uns mit Notwendigkeit der Schluss, dass die Produktionskosten vom Arbeitslohne abhängen und dass

es eine Verkehrung der Thatsache ist, wenn behauptet wird, die Produktionskosten würden den Arbeitslohn bestimmen.

Der erste, der es gewagt hat, die Autorität von Ad. Smith und Ricardo auf diesem Gebiete zu behaupten, war Edward West, den wir bereits in der Preislehre erwähnten, und dessen Buch¹⁾ mit Unrecht unbeachtet geblieben ist. Dasselbe sagt, dass dieselben Bestimmungsgründe den Lohn regieren wie den Preis, und den Preis lässt er vollständig von Nachfrage und Angebot bestimmt werden, ohne direkten Einfluss der Produktionskosten.

Auch bestreitet er in diesem Buche zuerst Ricardos Lohnfondstheorie, eine Theorie, welche jetzt allgemein aufgegeben ist.

Wir haben im Anfang unserer Untersuchung darzulegen versucht, dass der Gebrauchswert der Arbeit den Lohn bestimmt; wir müssen nun die Frage aufwerfen, welche Schätzung des Gebrauchswertes der Arbeit entscheidend ist für die Höhe des Arbeitslohnes.

Wie wir damals beim Preise aller Konsumenten in Kreise eingeteilt haben, von den kleinsten bis zu den grössten, so können wir auch alle Arbeitgeber (Arbeitskonsumenten) in derartige Kreise einteilen.

Innerhalb der Arbeitsleistungen, bzw. da die Leistungen mit der Person des Arbeiters zusammenhängen, innerhalb der Arbeiter können wir die verschiedensten Grade der Seltenheit unterscheiden, gerade so wie bei den wirtschaftlichen Gütern. Wir wollen uns dabei auf die wirtschaftlichen Arbeiter und Arbeitsleistungen beschränken. Es giebt Arbeiter, bzw. Arbeitsleistungen, welche nicht beliebig vermehrbar sind und die relativ selten vorkommen; dahin rechnen wir also die Arbeit, zu welcher ein angeborenes Talent und angeborene Fähigkeiten erforderlich sind (Talente für Kunst und Technik, Erfindungstalent, Fähigkeiten der Sinne, z. B. ein scharfes Auge, ein guter Geschmack u. s. w.), es giebt aber Arbeitsleistungen, für welche mittel-

1) Siehe Seite 63 unten.

mässige, ja ganz gewöhnliche Befähigungen ausreichen, (die sogenannte ungelernte Arbeit), welche eventuell auch von Frauen und Kindern geleistet werden können; die also relativ beliebig vermehrbar sind.

Nehmen wir nun Arbeiter an, deren Leistungen den höchsten Grad der Seltenheit besitzen und fragen wir uns, wer den Gebrauchswert derselben bestimmt, und damit die Höhe des Arbeitslohnes, so ist klar, dass nur derjenige Kreis von Arbeitskonsumenten diese Art Arbeitsleistungen thun kann, welcher über die höchste wirtschaftliche Macht verfügt. Nehmen wir nun an, dass die Seltenheit dieser Arbeitsleistungen abnimmt, so spielt sich derselbe Kampf ab zwischen diesem höchsten Kreise und demjenigen, der an wirtschaftlicher Macht ihm am nächsten steht, wie wir schon bei der Bestimmung des Wertes bzw. des Preises dargelegt haben.

Daraus erkennen wir, dass der Grad der Seltenheit auf den Wert der Arbeit bzw. des Arbeitslohnes einen analogen Einfluss übt, wie auf den Wert der Güter, bzw. den Preis derselben.

Jedoch ist ein grosser Unterschied zwischen dem Preis des leblosen Gutes und dem Arbeitslohn als Preis für die Leistungen des lebendigen und willensbegabten Arbeiters; denn wenn der Arbeiter infolge des Arbeitslohnes sich an eine bestimmte Lebenshaltung gewöhnt hat, und der Arbeitslohn würde nun durch irgend eine Verkettung der Umstände unter das Niveau dieser Lebenshaltung sinken, wie wir es bei den Diamantarbeitern gesehen haben, dann tritt der Wille des Arbeiters in den Vordergrund, der unter diesen Umständen die Arbeit einstellen und nicht eher die Arbeit wieder regelmässig aufnehmen wird, bis der Lohn ihm wieder seine frühere wirtschaftliche Lage, wenigstens annähernd zurückgiebt.

Diesen Einfluss üben natürlich die leblosen Güter nicht aus, denn sie können sich als seelenlose Gegenstände nicht an einen bestimmten Preis gewöhnen.

Nur insoweit erkennen wir beim Lohne den Einfluss der Produktionskosten an.

Von unserem Standpunkte aus lässt sich auch das eherne Lohngesetz von Ricardo in seiner ganzen Unhaltbarkeit erkennen.

B. Darlegung des thatsächlichen Lohnverhältnisses der Diamantarbeiter.

Der Lohn in der Diamantindustrie ist immer Stücklohn, genauer gesagt, Gewichtslohn; denn der Arbeiter wird bezahlt nach dem Karate Diamant in dem Zustande, wie er denselben zur Bearbeitung empfängt.

Ein Spalter erhält daher seinen Lohn berechnet nach dem Karate rohen, ein Schneider nach dem Karate gespaltenen und ein Schleifer nach dem Karate geschnittenen Diamants.

Der Lohn, welcher wöchentlich verdient wird, hängt natürlich ab von der Quantität Diamant, welche man während dieser Zeit bearbeitet, und die Quantität, welche man bearbeiten kann, hängt wieder ab von der Qualität des Rohstoffes. So ist die Durchschnittszeit für das Schleifen einer Partie von 23 Steinen, zusammen 4 Karat im Gewicht (technisch $\frac{23}{4}$) gutes Werk (d. h. Diamant ohne Arbeit-störende Fehler) $2\frac{1}{2}$ Tage; für eine gleiche Partie schlechtes Werk (Diamant, welcher Fehler hat und dadurch mehr Arbeit erfordert), 4— $4\frac{1}{2}$ Tage. Für eine Partie von $\frac{10}{4}$ (10 Brillanten zusammen 4 Karat) gutes Werk $1\frac{3}{4}$ Tage, schlechtes Werk 3 Tage. Für eine Partie von 40—4 gutes Werk 4 Tage, schlechtes Werk 6 Tage.

Man sieht, dass die Arbeitszeit von schlechtem Werk, bei einem Schleifer ungefähr die Hälfte länger ist, als für gutes Werk. Was das Spalten betrifft, so giebt es Qualitäten, wovon ein geübter Spalter nicht 4 Karat und andere Sorten, wovon er 100 bis 250 Karat den Tag abarbeiten kann. Aehnlich verhält es sich beim Schneider.

Weil das schlechte Werk jedoch besser bezahlt wird, als das gute, und es schliesslich nur ankommt auf die Zeit, welche man für die Arbeit berechnet, so stehen die Löhne für jene, welche guten, und für solche, welche schlechten Grundstoff bearbeiten, ungefähr gleich.

Man kann seit der letzten Lohnsteigerung des Lohntarifs (festgesetzt durch den Lohnausschuss aus den Arbeitgebern und durch die Prinzipale am 9. November angenommen mit 83 Stimmen für und einer Stimme gegen)¹⁾ den Wochenlohn bei fortdauernder Arbeit annähernd aufstellen:

- a) für einen Meister, der unter einem Meister arbeitet, von Mk. 25—50,
- b) für einen Schleifer, der nicht unter einem Meister arbeitet, von Mk. 60—80,
- c) für einen Schleifermeister von Mk. 80—150 und höher,
- d) für einen Schneider, der unter einem Meister arbeitet, von Mk. 35—50,
- e) für einen Schneider, der nicht unter einem Meister arbeitet, von Mk. 50—80,
- f) für einen Schneidermeister von Mk. 80 und höher,
- g) für einen Spalter (einen guten Arbeiter) von Mk. 80 bis 120.

Dieser Arbeitslohn ist jedoch nicht der Durchschnittslohn.

Denn während früher der unregelmässigen Zufuhr der wiederholte Arbeitsmangel zugeschrieben werden musste, so trägt jetzt, da die „de Beers-Diamond-Mining-Company“ den Markt fortwährend und regelmässig versieht,²⁾ die grosse Anzahl der Arbeiter und die damit zusammenhängende entwickelte Arbeitseinteilung hieran die Schuld. Ehemals konnte ein tüchtiger, ausgebildeter Arbeiter alle Sorten Diamant bearbeiten und schliff³⁾ abwechselnd je nachdem die Zufuhr war, grosse und kleine Diamanten.

Als im Anfang der siebziger Jahre auf einmal die grosse Nachfrage nach Arbeitskräften entstand,⁴⁾ und gleichsam künstlich

1) Die Gegenstimme erklärte später, dass sie sich dem Lohntarif auch anschliessen wolle.

2) Siehe hierüber Kapitel II Seite 28 unten.

3) Dieses bezieht sich besonders auf die Schleifer.

4) Siehe Kapitel II Seite 26.

die Diamantarbeiter gezüchtet wurden, da trug man mehr Sorge dafür, am schnellsten Arbeitskräfte zu bekommen, als die besten Arbeiter auszubilden, und da lehrte man die Einen grosse und die Anderen kleine Diamanten bearbeiten, und auf diese Weise entwickelte sich die Arbeitsteilung (vergl. Abschnitt II.)

So ist es gekommen, dass man heutzutage Grobschleifer hat, welche kein kleines, und Kleinschleifer, welche kein grobes Werk bearbeiten können.

Indem nun ehemals die Prinzipale von jeder Sorte Arbeit genug hatten, um beide Arbeiterkategorien zu beschäftigen, lassen sie jetzt, je nachdem ihre Abnehmer verlangen, grob oder klein arbeiten und können, vorausgesetzt, dass sie ihre Fabrikation nicht, wie oft geschieht, zeitweilig einstellen, nur jene Arbeiter fortwährend beschäftigen, welche beide Sorten bearbeiten können. Weil diese Arbeiter, sofern es überhaupt noch solche giebt, zu den letzten eines erlöschenden Stammes gehören, müssen sich die Fabrikanten abwechselnd einer der beiden Kategorien bedienen und dann die andere ohne Arbeit lassen.

Alles zusammengenommen, kann man die Durchschnittsarbeitszeit dieser Arbeiter auf $\pm$ 30 Wochen für das Jahr stellen. Um den Reinertrag seines Arbeitslohnes zu finden, muss man denselben vermindern mit den notwendigsten Unkosten, welche zuerst bestritten werden müssen, und welche, wenn der Schleifer unter einem Meister arbeitet, ihm abgezogen werden.

Diese Unkosten sind:

Für den Spalter und den Schneider:

1. Beleuchtung und Verstelllicht.
2. Abschreibung auf seine Gerätschaften (für den Spalter: Trog mit Zubehör, Spaltnmesser, Spalthammer, Schürze, Stöcke im Gesamtwert von Mk. 50; für den Schneider: Trog mit Zubehör, Stöcke und Schürze im Gesamtwert von Mk. 35).
3. Andere Unkosten im Gesamtwert von Mk. 10—20.

Für den Schleifer:

1. Mühlenmiete.
2. Scheibenglätten.
3. Beleuchtung und Verstelllicht.
4. Abschreibung auf seine Gerätschaften (nämlich Mörser, Scheibe, Zange, Verstellstöcke, Pfännchen, Cement u. s. w. im Gesamtwert von ungefähr Mk. 70).
5. Andere Unkosten (Bort) im Gesamtwert von Mk. 25.

Teilt man nun nach Abzug dieser Unkosten die Summe der in einem Jahre verdienten Wochenlöhne in 52 gleiche Teile, so bekommt man den Durchschnittswochenverdienst, und erst dann ist ein Vergleich mit den Löhnen anderer Industriebranchen möglich.

Bevor wir jedoch übergehen zu der Frage, ob diese Löhne hohe oder niedrige sind, d. h. nicht nur hoch oder gering verglichen mit den Löhnen von Arbeitern anderer Branchen, sondern auch verglichen mit den früher gezahlten Löhnen und der herrschenden Lebenshaltung (standard of life), wollen wir einen Rückblick werfen auf die Entwicklung der Löhne während der interessantesten Periode der Diamantindustrie, d. h. während der siebziger und folgenden Jahre:

Am 10. Februar 1870 wurde durch die Mitglieder des Diamantschleifervereins zu Amsterdam im Einverständnis mit den dortigen Fabrikanten der folgende Lohntarif festgesetzt:

5	Brill.	4 Kt.	fl. 14.—	Mk. 23.35	die Partie		
6/7	„	„	„ 15.—	„ 25.—	„	„	„
8/9	„	„	„ 16.—	„ 26.70	„	„	„
10	„	„	„ 17.—	„ 28.35	„	„	„
11	„	„	„ 18.—	„ 30.—	„	„	„
12	„	„	„ 19.—	„ 31.70	„	„	„
13	„	„	„ 20.—	„ 33.35	„	„	„
14	„	„	„ 21.—	„ 35.—	„	„	„
15/16	„	„	„ 22.—	„ 36.70	„	„	„
17	„	„	„ 23.50	„ 39.15	„	„	„

18/20 Brill.	4 Kt.	fl. 24.50	Mk. 40.80	die Partie
21	„	„	25.—	„ 41.70 „ „
22/23	„	„	25.50	„ 42.50 „ „
24/30	„	„	1.10	„ 1.85 das Stück
32	„	„	30.—	„ 50.— die Partie
40/50	„	„	0.90	„ 1.50 das Stück
50/80	„	„	0.80	„ 1.35 „ „

Man sieht, dass das Gewicht der Steine hier ausgedrückt wird durch die Anzahl, welche 4 Kt. wiegt und: 5 Brill. 4 Kt. fl. 14 Mk. 23.25 bedeutet daher, dass das Schleifen von 5 Brillanten, welche zusammen 4 Karat wiegen (also per Stück $\pm 4/5$ Kt.) Mk. 23.25 kostet, oder mit anderen Worten, dass man für Steine von $4/5$ Kt. Mk. 4.67 Schleiferlohn das Stück bezahlt, das ist Mk. 5.84 der Karat.

Je kleiner nun die Steine werden, desto mehr bezahlt man für den Karat, so dass der Schleiferlohn für einen Karat von 6 Brillanten 4 Karat Mk. 6.25 und von 1 Karat von 11 Brillanten 4 Karat Mk. 7.50 ist, aber desto weniger bezahlt man das Stück (per Stein.)

Es wird dem Leser nicht schwer fallen, ähnliche Berechnungen selbst anzustellen.

Am 31. August 1871 wurde durch vier der grössten Diamantfirmen jener Zeit ein Rundschreiben folgenden Inhaltes in Umkreis gesetzt:

„In der letzten Zeit zeigte es sich wiederholt, dass die „Diamantschleifer gemeinschaftlich Massregeln getroffen und „ausgeführt haben, welche die Beförderung der Interessen „der Fabrikanten bezweckten und ihrerseits eine Anerken- „nung verdienen; um so mehr, weil man sehr leicht geneigt „ist, sich über die Arbeiter zu beschweren, sobald man nur „die geringste Ursache dafür gefunden zu haben glaubt.“

„Zu den von uns gemeinten Massregeln gehören unter „mehreren: Die einstimmige Zurückweisung des Angebots „höheren Arbeitslohnes, welches durch einige Fabrikanten

„gemacht wurde, um auf diese Weise vor anderen bei der „Ablieferung ihrer Arbeit einen Vorteil zu erhalten, und die „bestimmte Weigerung, Arbeit für ausländische Kaufleute an- „zunehmen, so lange es noch genug Arbeit für Amsterdamer „Prinzipale gäbe, welche den Erfolg hatte, dass die zu be- „arbeitenden Partien zurückgesandt wurden.“

„Auf Grund dieser Betrachtungen haben die Unterzeich- „neten beschlossen, vom künftigen ersten Oktober an die „folgenden Schleiflöhne zu zahlen:“

Dann folgt ein Lohntarif, welcher fl. 1.— (Mk. 1.70) per Karat höher ist für die grösseren Sorten und für die kleineren (von 24—80 per Karat) 5 Cents ($8\frac{1}{2}$ Pfennig) das Stück.

Dieser Tarif wurde am 19. Oktober 1871 in der Generalversammlung des Diamantschleifervereins mit einigen nicht erwähnenswerten Abänderungen vollinhaltlich angenommen, um am 15. November jenes Jahres offiziell in Kraft zu treten; am 2. November jedoch wurden in einer anderen Generalversammlung die Löhne für die kleinen Brillanten (von 40—80 per Karat) noch um ein Geringes erhöht, da die Nachfrage nach Kleinschleifern im Verhältnis grösser wurde.

Weiter wurde noch bestimmt, dass die Fabrikanten $\frac{1}{2}$ Kt. Bort à fl. 7.50 der Kt. geben sollten zu Partien von $\frac{4}{4}$ (4 Brillanten — 4 Kt.) bis $\frac{15}{4}$; $\frac{3}{4}$ Kt. Bort zu Partien von $\frac{16}{4}$ — $\frac{30}{4}$; 1 Kt. Bort zu Partien von $\frac{30}{4}$ — $\frac{50}{4}$ und 1 Kt. Bort zu 40 Stück von kleinerem Brillant.

Dieser Tarif blieb in Kraft bis Mai 1872, da am 11ten jenes Monats die Verwaltung des genannten Diamantschleifervereins in einer Sitzung des Verwaltungsrats eine erhöhte Notierung festsetzte, welche am 17ten in Kraft treten sollte.

Der Preis für das Schleifen von grobem Brillant (grösser als $\frac{4}{4}$) wurde von fl. 3.50 (Mk. 5.83) auf fl. 3.75 (Mk. 6.25) gebracht, und alle die übrigen Notierungen um 15 Prozent erhöht. In den Beilieferungen von Bort trat keine Veränderung ein.

Drei Monate später (11. August 1872) trat ein neuer Tarif

mit einer bedeutenden Lohnerhöhung in Kraft, der in der Generalversammlung vom 31ten Juli jenes Jahres festgesetzt wurde. Der Lohn für Grobes wurde auf fl. 4.— per Karat festgesetzt, und von den anderen Sorten geändert mit einer Erhöhung von fl. 1.40 (Mk. 2.30), für $\frac{4}{4}$ bis fl. 6.— (Mk. 10.—) für $\frac{23}{4}$ und für die kleineren Sorten mit einer Erhöhung von 20—25 Cents ($\pm$ 35—40 Pfennig) das Stück.

Auch hier wurde in der Beilieferung von Bort nichts geändert.

Allmählig wurden die Zufuhren aus Südafrika immer grösser, und die Nachfrage nach Arbeitern stieg im Verhältnis.

Um zuerst bedient zu werden, wichen die Fabrikanten bedeutend von dem festgesetzten Tarif ab und überboten einander.

Auf Grund aller dieser in Betracht kommenden Verhältnisse waren im Anfange 1873 die Löhne so sehr gestiegen, dass in der Generalversammlung des Diamantschleifervereins vom 10ten Februar jenes Jahres beschlossen wurde, auf's neue einen Lohn-tarif zu bestimmen, welcher eine grössere Beachtung verdient und bedeutender ist als die vorigen, weil er eine längere Lebensdauer hatte (bis 25. Juli 1876), weshalb ich ihn hier ganz angebe:

Grobes		fl. 8.40 Mk. 14.—		der Karat	
3	Brill. 4 Kt.	„ 39.60	„ 66.—	die Partie	
4	„ „	„ 42.—	„ 70.—	„	„
5	„ „	„ 45.60	„ 76.—	„	„
6	„ „	„ 48.—	„ 80.—	„	„
7	„ „	„ 50.40	„ 84.—	„	„
8	„ „	„ 52.80	„ 88.—	„	„
9	„ „	„ 57.60	„ 96.—	„	„
10	„ „	„ 60.—	„ 100.—	„	„
11	„ „	„ 68.75	„ 113.75	„	„
12	„ „	„ 72.70	„ 120.30	„	„
13	„ „	„ 76.12 $\frac{1}{2}$	„ 127.—	„	„
14	„ „	„ 78.75	„ 131.25	„	„
15	„ „	„ 81.37 $\frac{1}{2}$	„ 135.60	„	„

16	Brill.	4 Kt.	fl. 84.—	Mk. 140.—	die Partie
17	„	„	„ 86.62 ¹ / ₂	„ 144.35	„ „
18	„	„	„ 89.25	„ 148.75	„ „
19	„	„	„ 90.60	„ 151.—	„ „
20	„	„	„ 91.87 ¹ / ₂	„ 153.15	„ „
21	„	„	„ 94.50	„ 157.50	„ „
22	„	„	„ 95.70	„ 159.50	„ „
23	„	„	„ 97.12 ¹ / ₂	„ 161.87	„ „
24/31	„	„	„ 4.65	„ 7.75	das Stück
32/39	„	„	„ 4.35	„ 7.25	„ „
40/50	„	„	„ 4.—	„ 6.65	„ „
51/80	„	„	„ 3.60	„ 6.—	„ „
81 und kleiner	„	„	„ 3.30	„ 5.50	„ „

Die Bestimmung hinsichtlich Bort blieb unverändert, wie jene vom November 1871, wurde jedoch im Januar 1874 derartig abgeändert, dass nachher durch Fabrikanten beigeliefert werden sollte:

zu $\frac{3}{4}$ bis $\frac{14}{4}$ $\frac{1}{2}$ Kt. Bort (schwarz) à fl. 7.50

„ $\frac{15}{4}$ „ $\frac{31}{4}$ $\frac{3}{4}$ „ „ „ „ „

„ $\frac{32}{4}$ „ $\frac{50}{4}$ 1 „ „ „ „ „

und zu $\frac{51}{4}$ bis kleineren für jede 40 Stück 1 Kt. Bort (schwarz) fl. 7.50.

Was die Beilieferung von weissem Bort (afrikanischen Bort, welcher weicher und für den Gebrauch weniger zweckmässig war), betrifft, so durfte statt 1 Karat schwarzen Bortes, 2 Karat weisser Bort à fl. 3.50 per Karat beigeliefert werden.

Stellen wir jetzt diesen Tarif neben jenen vom Februar 1870, dann sehen wir, dass in drei Jahren die Löhne für Groben ungefähr dreimal, jene für $\frac{3}{4}$ — $\frac{9}{4}$ ungefähr drei und ein viertel mal, jene für $\frac{11}{4}$ — $\frac{24}{4}$ ungefähr drei und drei viertel mal und jene für klein Brillant von vier bis vier und ein halb mal ($\frac{80}{4}$) so hoch geworden sind.

Dass die Löhne verhältnismässig höher stiegen, je nachdem der zu bearbeitende Diamant kleiner wurde, hatte seinen Grund darin, dass grossenteils Klein-Brillanten auf den Markt kamen

und die Nachfrage nach Klein-Brillanten verhältnismässig grösser war.

Diesem Lohnentarif zufolge konnte ein fleissiger Arbeiter (Schleifer) einen Wochenlohn von fl. 200 und mehr verdienen, welchen man in jener Zeit nicht zu vermindern brauchte mit einer Reserve für Wochen ohne Arbeit, weil es Arbeit in Hülle und Fülle gab.

Den jährlichen Verdienst eines Arbeiters in jener Zeit kann man nach diesem Tarif bestimmen auf $\pm$ fl. 10 000 (Mk. 17 000).

In Wirklichkeit jedoch betrug der Verdienst viel mehr, weil die Fabrikanten, damit sie nur zuerst bedient wurden, über den Tarif hinaus gingen und ausser Geschenken und Vergnügungsmitteln auch noch Belohnungen gaben für nette Arbeit und schnelle Ablieferung.

Dies ist dann auch die Zeit, worüber ich in Kap. I sprach und welche als das „goldene Zeitalter“ in der Diamantindustrie bezeichnet werden kann.

Durch die grosse Nachfrage nach Arbeitern und durch die hohen Löhne beflissen sich immer mehr Arbeiter dieser Branche, so dass die 3000 Arbeiter vom Jahre 1872 sich verdoppelten, ja sogar verdreifachten und die Löhne zu sinken anfangen. Dazu kam noch, dass viele Arbeiter, welche sich eine grössere Summe (etwa Mk. 20 000) erspart hatten, sich selbst als Kaufleute etablierten und durch ihr kleines Anlagekapital zu raschem Umsatz gezwungen wurden und die Preise herabdrückten.

Am 25ten Juli 1876 wurde nunmehr mit Rücksicht auf die geänderte Lage ein neuer Lohnentarif festgesetzt, 30% niedriger als der von 1873, und von jener Zeit an sanken die Löhne allmählig immer mehr, erst in der Form eines Abzugs von sogenannten Administrationskosten für die Fabrikanten (auch wohl als Trinkgeld für das Dienstmädchen des Fabrikanten), später durch Abzug von 30%—70% von dem Tarif. Mit der Lohnverminderung stieg auch die Arbeitslosigkeit, und nach dem Jahre 1889 kam die grosse Arbeiterkrise, hauptsächlich verur-

sacht durch Produktionsbeschränkung der „de Beers Company“ und durch die zu massenhafte Angebote von Arbeit.

Bis vor wenigen Monaten ¹⁾ waren die Löhne nominal etwas höher als jene vom Jahre 1870 und betrugen für das Schleifen

von ab	$\frac{5}{4}$ — $\frac{10}{4}$	— fl. 4.—	Mk. 6.70	das Karat
„ „	$\frac{10}{4}$ — $\frac{16}{4}$	— „ 6.—	„ 10.—	„ „
„ „	$\frac{16}{4}$ — $\frac{23}{4}$	— „ 7.50	„ 12.50	„ „
„ „	$\frac{23}{4}$ — $\frac{40}{4}$	— „ 1.—	„ 1.70	„ „
„ „	$\frac{40}{4}$ — $\frac{80}{4}$	— „ 0.85	„ 1.45	„ „
„ „	$\frac{80}{4}$ und kleiner	„ 0.75	„ 1.25	„ „

Diese Löhne waren festgesetzt für gutes Werk und wurden für schlechtes Werk je nach der Qualität erhöht.

Die Spaltlöhne betrugen damals für die verschiedenen Sorten von fl. 0.40—0.75 (Mk. 0.70—1.25) das Karat ²⁾ und die Schneidlöhne von fl. 0.60—1.44 (Mk. 1.—2.40.) ³⁾

Diese Löhne waren zu gering, und weil durch verschiedene Missbräuche seitens der Arbeitgeber die Unzufriedenheit unter den Arbeitern wuchs, so bedurfte es keiner grossen Ueberredungskunst, um sie zu einem allgemeinen „Strike“ zu bewegen.

Anfangs schrack man noch vor diesem äussersten Schritt zurück, angesichts der grossen Anzahl von Arbeitslosen, welche natürlich nach der Meinung Aller die erledigten Stellen sofort ausfüllen würden. Eine Solidarität hatte sich bei dieser Industrie in den schlechten Zeiten nie gezeigt. Endlich jedoch wuchs die Unzufriedenheit so sehr, dass man dieses Bedenken fallen liess und zu einem allgemeinen „Ausstand“ beschloss.

Nach einer Reihe schlechter Jahre zeigte sich nämlich Anfang September 1894 wieder Leben in diesem Gewerbe, und stellte sich nach kleinen, geschliffenen Diamanten eine grosse Nachfrage ein.

Auf dem Rohstoffmarkt in London kauften die Amsterdamer Fabrikanten grosse Quantitäten, und die Voraussetzung war

1) Dezember 1894.

2) Gegen fl. 3 — fl. 5 — und höher in der guten Zeit.

3) Gegen fl. 2 — fl. 5 — und höher in der guten Zeit.

nicht zu gewagt, da der Gewinn der Unternehmer wieder bedeutend zu steigen anfang. Nichtsdestoweniger blieben die Löhne auf derselben Höhe während der letzten fünf Jahre, und als dann die Typographen so erfolgreich durch einen allgemeinen Strike ihren Lohntarif erhöht hatten, war es kein Wunder, dass die Diamantarbeiter solches auch versuchten.

Erst waren es die Schleifer und die Schneider, welche die Arbeit einstellten, aber bald folgten auch die Spalter.

In den ersten Wochen des November 1894 legten tausende von Schleifern ihre Arbeit nieder, und bald darauf strikten die Schleifereien.

In grösseren Massen sammelten sie sich zur Besprechung ihrer Interessen, und die Missstände, welche während der letzten Jahre in dieser Industriebranche herrschten, wurden in ihrem ganzen Umfange ans Tageslicht gezogen.

Besonders gegen das Ausaugungssystem (Sweating-System) wurde stark agitiert. Der Zustand wahr nämlich folgender:

Die Meisterarbeiter, wovon ich oben sprach, brachten ihren Hilfsarbeitern einen gewissen Betrag für Unkosten in Rechnung: Mühlenmiete, Bort u. s. w. und mit Recht; aber sie berechneten ihren Arbeitern auch ein sogenanntes Meistergeld im Betrage von fl. 5.— (Mk. 8.33) die Woche, als Vergütung für ihre Vermittlung, welche den Hilfsarbeitern ihre Arbeit lieferte, und für ihre Administration und Verantwortlichkeit für gute Arbeit den Fabrikanten gegenüber.

Beschäftigte nun ein solcher Meisterarbeiter 20 Hilfsarbeiter, so verdiente er 100 fl. (Mk. 168) die Woche ohne eigentliche Arbeit.

War der Meisterarbeiter zugleich Fabrikant (ein sogenannter Selbstarbeiter), dann berechnete er in seinen Unkosten gleichfalls dieses Meistergeld (auch Mädchengeld oder Administrationskosten genannt). Auch geschah es wohl, dass ein Hilfsarbeiter selbst 1 oder 2 andere Gehilfen im Dienst hatte (nämlich wenn dieser Hilfsarbeiter durch Protektion soviel Arbeit bekommen hatte, dass er diese nicht rasch genug allein

erledigen konnte) und dann wandte dieser dasselbe Aussaugungssystem auch auf seine Untergebenen an.

Diese Missbräuche ereigneten sich besonders in der Schleifer- und Schneiderbranche und hatten zur Folge, dass die Vermittlungspersonen einen grossen Teil von dem Lohne empfangen, welche die eigentlichen Arbeiter verdient hatten. Ein grosser Uebelstand war auch die „Nichtbezahlung von Uebergewicht.“

Der Lohntarif giebt immer die Löhne an für eine gewisse Anzahl (ungefähr gleichgrosse) Diamanten (roh oder halb bearbeitet) zusammen im Gewicht von 4 Karat; gewöhnlich wird dem Hilfsarbeiter ein Quantum von 4 Karat zugleich zur Bearbeitung gegeben.¹⁾ Nun kommt es natürlich selten vor, dass eine Anzahl Steinchen genau 4 Karat wiegt, meistens ist das Gewicht dann auch $\frac{1}{32}$, $\frac{1}{16}$ oder $\frac{1}{8}$ Karat mehr. Dieses $\frac{1}{32}$, $\frac{1}{16}$ oder $\frac{1}{8}$ ist Uebergewicht und wurde früher nie bezahlt. Es versteht sich, dass oft Missbrauch hiervon gemacht wurde, und viele Fabrikanten einen nicht unbedeutenden Nebenverdienst daraus zogen.

Unter den Forderungen bei der Festsetzung des neuen Lohn- tarifs findet man dann auch:

- a) völlige Bezahlung des Uebergewichts,
- b) Gelegenheit für die Arbeiter, um in den Arbeitsstätten ihr Rohmaterial zu wiegen.

Der Lohntarif, welcher durch die Verwaltungen der verschiedenen Diamantarbeitervereinen (auftretend als Lohnaus- schuss der „Striker“) festgesetzt und durch die Versammlung der Fabrikanten angenommen wurde, lautet folgendermassen:

3 Brill. 4 Kt. per Partie fl. 15.84 = Mk. 26.40	} ist 40% von dem Tarif vom 10. Febr. 1873 (siehe S. 90)
4 „ „ „ „ „ 16.80 = „ 28.—	
5 „ „ „ „ „ 18.24 = „ 30.40	
6 „ „ „ „ „ 19.60 = „ 32.—	
7 „ „ „ „ „ 20.16 = „ 33.60	
8 „ „ „ „ „ 21.12 = „ 35.20	
9 „ „ „ „ „ 23.04 = „ 38.40	
10 „ „ „ „ „ 24.— = „ 40.—	

1) Von den kleineren Steinchen auch oft ein Quantum von zwei Karat.

12 Brill. 4 Kt. per Partie fl.	25.27 =	Mk. 42.11	} ist 35% von dem Tarif vom 10. Febr. 1873 (siehe S. 90)
13 „ „ „ „ „	26.64 =	„ 44.40	
14 „ „ „ „ „	27.56 =	„ 45.93	
15 „ „ „ „ „	28.48 =	„ 47.46	
16 „ „ „ „ „	29.40 =	„ 49.—	
17 „ „ „ „ „	30.32 =	„ 50.52	
18 „ „ „ „ „	31.24 =	„ 52.06	
19 „ „ „ „ „	31.71 =	„ 52.85	
20 „ „ „ „ „	32.16 =	„ 53.60	
21 „ „ „ „ „	33.07 ⁵ =	„ 55.12 ⁵	
22 „ „ „ „ „	33.49 ⁵ =	„ 55.82 ⁵	
23 „ „ „ „ „	33.99 =	„ 56.65	
32 „ „ „ „ „	38.— =	„ 63.35	
40 „ „ „ „ „	45.— =	„ 75.—	
50 „ „ „ „ „	38.— =	„ 63.35	
60 „ „ „ „ „	57.50 =	„ 95.85	
70 „ „ „ „ „	62.50 =	„ 104.20	
80 „ „ „ „ „	67.50 =	„ 112.50	
90 „ „ per Stück	0.72 ⁵ =	„ 1.21	
¹⁰⁰ / ₁₂₀ „ „ „ „ „	0.77 ⁵ =	„ 1.30	
für kleinere „ „ „ „ „	0.70 =	„ 1.17	

Dieser Tarif ist ein Minimaltarif; die Arbeiter haben sich gegenseitig verpflichtet, nicht für geringeren Lohn zu arbeiten.

Weiter ist alles berechnet ohne Abzug von Bort und Prozenten, Meister- oder Mädchengeld.

Dieser Lohntarif ist ungefähr 20% höher als jener vor dem Strike, bringt jedoch keinenfalls die goldene Zeit der siebziger Jahre zurück, und die Arbeiter, welche, wie wir schon öfters hervorhoben, gewohnt sind, hohe Anforderungen an das Leben zu stellen, können diese, so lange dieser Tarif in Kraft bleibt, niemals befriedigen. Der Lohn ist ihrer Lebensweise nicht gemäss und so lange dieses der Fall bleibt, werden die Arbeiter unzufrieden sein, so dass man eine Wiederholung der Strike erwarten kann, der erste Schritt auf dem rechten Wege ist aber gemacht; mit vereinten Kräften ist man auf das Ziel losgesteuert, und das Ende hat die Mühe und die Entbehrung

gekrönt. Es war in den letzten Jahren nichts ungewöhnliches, dass ein Diamantschleifergehilfe nach einer Woche schwerer Arbeit seiner Frau 7 oder 8 Gulden (Mk. 11.70 oder 13.35) nach Hause brachte, und wenn das Resultat der Arbeit der Erwartung des Fabrikanten nicht entsprach, oft nicht einmal 5.

Wie unregelmässig die Arbeiter in dieser Branche beschäftigt sind, wollen wir durch ein Beispiel illustrieren.

Ein Berichterstatter vom „Telegraaf“ (einer in Amsterdam erscheinenden Zeitung) berechnete aus den Lohnverzeichnissen eines Arbeiters (eines Diamantschleifers) den Lohn über die 45 ersten Wochen von 1894. Von diesen 45 Wochen hatte der Arbeiter 31 Wochen gearbeitet und in dieser Zeit verdiente er:

eine Woche	fl. 60.—	= Mk. 100.—
sechs Wochen	„ 50.—	= fl. 300 = „ 500.—
acht	„ 40.—	= „ 320 = „ 533.50
neun	„ 30.—	= „ 270 = „ 450.—
sieben	„ 20.—	= „ 140 = „ 233.50
		Mk. 1817.—

Sein durchschnittlicher Wochenlohn war also etwas mehr als Mk. 40.—

Für die Wochen, in denen er weniger verdient als Mk. 40.—, darf man annehmen, dass er nur einige Tage gearbeitet hat.

Dieses Beispiel ist ein Typus der Lohnverzeichnisse dieser Industrie, insofern dieselben zugänglich sind.

Ein Fabrikant war so entgegenkommend, mir die Lohnverzeichnisse von 4 seiner Arbeiter (Spalter, welche nicht unter einem Meister arbeiten) zur Einsicht zu geben, woraus ich das Folgende zusammenstelle:

Namen	Von den 40 ersten Wochen von 1894 hat er gearbeitet	Wöchentlicher Verdienst								Total	Durch- schnitt- licher Wochen- lohn
		Mk. 30 und weniger	Mk. 40 u. w.	Mk. 50 u. w.	Mk. 60 u. w.	Mk. 70 u. w.	Mk. 80 u. w.	Mk. 90 u. w.	Mk. 100 u. w.		
P.	28	—	10	5	7	4	2	—	—	Mk. 1495	Mk. 37.37 ¹ / ₂
B. v. D.	33	5	8	7	2	4	6	1	—	1703	42.57 ¹ / ₂
K.	36	8	6	3	9	3	7	—	—	1798	44.95
E. R. ₁)	38	—	2	4	8	15	4	4	1	2405	60.12 ¹ / ₂

Der durchschnittliche Wochenlohn dieser vier Arbeiter beträgt daher Mk. 46.25.

Diese Arbeiter gehören laut Aussage des Fabrikanten zu den tüchtigsten, zu denjenigen, welche unter den günstigsten Verhältnissen arbeiten.

Von den Wochen, welche weniger Verdienst als Mk. 70.— lieferten, darf man annehmen, dass der Arbeiter nicht 6 Tage (5¹/₂ Tage) gearbeitet hat.

Die oben erwähnten Löhne wurden verdient unter dem alten Lohntarif, und weil der neue Tarif im Grossen und Ganzen 20 % höher ist, so muss man dieses bei der Beurteilung in Betracht ziehen. Diese Löhne sind im Vergleich mit jenen anderer Industriebranchen hoch, sehr hoch. Vergleichen wir mit ihnen z. B. die Löhne der Typographen, welche durch den letzten Ausstand dieser Arbeiter bekannt wurden, so sehen wir, dass diese schwanken von Mk. 12.— bis Mk. 25.—, nach Angabe der Prinzipale; von Mk. 1.50 bis Mk. 16.— nach Angabe der ausständigen Arbeiter selbst.²⁾

Nehmen wir das Mittlere dieser beiden Angaben, (und dann rechnen wir nicht zu wenig), so verdient ein Typograph durchschnittlich Mk. 13.62⁵, dieses ist noch weniger als ein Drittel

1) Der Sohn des Fabrikanten.

2) Bericht im „Telegraaf“ vom 16. November 1894.

des Lohnes der Diamantarbeiter. Und doch stellten die Diamantarbeiter die Arbeit ein.

Warum?

Diese Lösung suche man in der Lebensführung der verschiedenen Arbeiterklassen, oder was dasselbe ist, in den Produktionskosten der Arbeit, wie wir oben in der theoretischen Darstellung des Lohnes gesehen haben.

Während die Typographen sich zurecht finden in der Lebenshaltung der gewöhnlichen Arbeiter, leben die Diamantarbeiter wie kleine Kaufleute, Ladenbesitzer und dergleichen; eine Diamantarbeiterfamilie lebt besser als mancher aus den sogenannten gebildeten Kreisen. Die Diamantindustrie, welche von Alters her ein Monopol der begüterten Bürgerschaft war,¹⁾ verhalf in ihrer Blütezeit ihren Arbeitern zu einer mehr als bürgerlichen Lebensweise, und seit jener Zeit gewöhnten sich die Diamantarbeiter, an das Leben hohe Ansprüche zu stellen.

Die einmal angenommene Lebenshaltung wird von einer ganzen Arbeiterklasse nicht leicht aufgegeben, und gewiss da nicht, wo die Bearbeitung einen Artikel des höchsten Luxus betrifft, wo die Löhne nur einen geringen Teil von dem Preise des Artikels ausmachen und wo die Unternehmer unter normalen Umständen grossen Gewinn erzielen.

Nun verlangt die Lebensweise dieser Klasse einen Durchschnittslohn von Mk. 40.—, um den Arbeitern ein einigermaßen erträgliches Leben zu sichern; als aber der Lohn unter diesen Betrag sank, war ein Ausstand unvermeidlich; wir haben gesehen, dass dieser „Strike“ erfolgreich geendet hat.

Abschnitt V: Die Arbeitszeit.

In der Hausindustrie entscheidet über die Arbeitszeit regelmässig der Wille des Arbeiters, ob ein vielstündiger Arbeitstag, ob Tag- oder Nachtarbeit — Alles das hängt vom Arbeiter ab.

1) Siehe Kapitel II.

So ist es auch bei den Diamant-Spaltern und -Schneidern; etwas anders verhält es sich aber mit den Schleifern, da diese, wie wir gesehen haben, fremde Plätze und Bewegungskräfte mieten.

Hier wird der Schleifereiberitzer ein Reglement aufstellen über die Zeitdauer, innerhalb welcher die Plätze und Bewegungskräfte benützt werden können.

Unterwerfen sich die Arbeiter diesem Reglement, so liegt eine stillschweigende Vereinbarung zwischen dem Arbeiter und dem Schleifereibesitzer vor; damit ist aber nicht ausgeschlossen, dass die Arbeiter eine andere Vereinbarung mit demselben schliessen können, insbesondere da, wo ihnen der Schleifereibesitzer nur als Vermieter und nicht als Unternehmer entgentritt.

Abschnitt VI: Wirtschaftliche, sittliche, religiöse und gesellschaftliche Verhältnisse der Amsterdamer Diamantarbeiter.

Wie wir schon aus dem historischen Teil gesehen haben, rekrutierte sich der Diamantarbeiterstand von jeher aus dem Mittelstande. Die Löhne waren immer, auch in den schlechtesten Zeiten höher als die jeder anderen Berufsklasse, besonders verglichen mit den Arbeitern auf dem Kontinent; daher konnten sich die Diamantarbeiter einer Lebenshaltung erfreuen, wie sie etwa den besser situierten, kleinen Beamten und Kaufmannsfamilien zu Gute kommt. Keine Spur von einem Proletariat. Sie fühlten und fühlen sich auch jetzt noch nicht solidarisch mit den anderen Arbeitern, sondern betrachten sich gewissermassen als eine auserwählte Arbeiterklasse, die Beschäftigung mit dem Gegenstand des höchsten Luxus strahlt auf sie zurück.

In sittlicher Beziehung gab früher der Umstand, dass Mädchen verwendet wurden, um die Bewegungskraft für das Schleifen

zu ersetzen, manchen Anlass zur Unsittlichkeit. Heute aber, wo die Maschinen die Mädchen ersetzen, ist dieser Stein des Anstosses hinweggefallen.

In den Zeiten der höchsten Blüte dieser Industrie, in denen es beinahe Geld regnete, in den siebziger Jahren, kamen tolle Ausschreitungen auch in sittlicher Beziehung vor, wie wir das früher geschildert haben, jedoch mehr bei den jüngeren Generationen, während die Aelteren das Geld sorgsam anlegten und sich zu Kaufleuten hinauf schwangen; jedoch aus dem grossen Krache im Jahre 1889 sind nur die Gebildeteren unversehrt hervorgegangen.

Was die Bildung anlangt, so sieht es bei den Diamantarbeitern nicht zum Besten aus, trotz ihrer materiell besseren Lage, weil in Holland leider überhaupt kein obligatorischer Volksschulunterricht existiert.

Jedoch ist in der letzten Zeit das Bestreben dieser Arbeiter nach Bildung unverkennbar; es ist nämlich von England das sogenannte Toynbee-System¹⁾ nach Holland verpflanzt worden; viele Kurse wurden fast ausschliesslich nur von Diamantarbeitern beiderlei Geschlechts besucht; ein Beweis, dass der materielle Wohlstand immer auch den Sinn für die Wissenschaften erweckt.

Auch für die Kunst haben diese Arbeiter ein offenes Auge; mit einer wahren Leidenschaft besuchen sie die Theater und die besseren Elemente nicht selten in freien Stunden die öffentlichen Kunstsammlungen.

Die Diamantarbeiter gehören, wie schon früher bemerkt, grösstenteils der jüdischen Religion an; sie feiern den Sabbat und die jüdischen Feiertage, was einen Einfluss auf die Arbeitszeit ausübt.

Wir haben hier vielleicht das einzig dastehende Beispiel in der ganzen Welt, dass die Handarbeiter einer bestimmten Branche sich fast nur aus Juden rekrutieren und man kann bei diesen

1) Prof. Toynbee gründete nämlich in London eine Volksbildungsanstalt (Toynbeehall), in welcher Leute aus den gebildeten Ständen (besonders Studenten) unentgeltliche Kurse in den notwendigsten Fächern der Wissenschaft abhalten.

Arbeitern oft die Meinung hören, dass nur die Juden im Stande wären, die Diamanten so gut zu bearbeiten. Der Erfolg giebt ihnen daher eine gewisse Berechtigung, weil die Christen fast ganz aus dieser Arbeitsbranche verdrängt sind; somit können wir jetzt die Befürchtungen der christlichen Diamantarbeiter im 17ten Jahrhundert wohl begreifen, welche zu den von uns geschilderten erfolglosen Anstrengungen führten, bei der Obrigkeit von Amsterdam das Zunftsystem durchzusetzen.

Abschnitt VII: Frauenarbeit, Maschinenarbeit, Arbeitslosigkeit.

In diesem Jahrhundert hat die Frauenarbeit mehr und mehr Eingang in der Diamantindustrie gefunden.

So wie in allen Branchen, in denen Frauen Männerarbeit verrichten, entstand auch hier allmählig Arbeitslosigkeit. Ob schon in diesem Falle die Frauenarbeit wohl nicht die alleinige Ursache derselben war, hat sie dieselbe doch kräftig gefördert. Es ist natürlich, dass der Arbeitgeber am liebsten von den billigsten Arbeitskräften Gebrauch macht; weil nur die Frau oft ihre Arbeit ebensogut verrichtet wie der Mann die seinige, und erstere in der Regel für geringere Löhne arbeitet, so machen wir überall da, wo die Möglichkeit sich bietet, die Wahrnehmung, dass der Fabrikant allmählig seine männlichen Gehilfen mit weiblichen ersetzt, es sei denn, dass die ersteren bereit sind, sich mit dem Lohntarif der Frauen zu begnügen. So ist die Frau auf dem Arbeitsmarkt die fortwährende Feindin des Mannes¹⁾ und besonders in der Diamantindustrie, beim Spalten sowohl als beim Schleifen und Schneiden (zumal beim letztgenannten hat diese traurige Wahrheit sich in ihrem ganzen Umfange bewährt).

1) Ueber „Männerarbeit“ durch Frauen im Allgemeinen vergleiche man: Charles Pearson: The Ethics of free Thought. London Fortnightly Review, May 1894 und Ad. Phillippi: „Die Frauenfrage“, Leipzig 1894.

Mit Rosettenschneiden beschäftigen sich ungefähr zweimal so viel Frauen (meistens Mädchen) als Männer und beim Rosettenschleifen ist das Verhältniss ungefähr 1 zu 1. Die Anzahl von Frauen, welche sich des Spaltens beflossen hat, ist noch verhältnismässig gering.

Die hier in Rede stehenden Frauen sind grösstenteils Schwestern oder Töchter (bisweilen auch das Weib) des männlichen Diamantarbeiters, und halfen in der guten Zeit ihrem Vater oder Bruder beim Schneiden und Schleifen. Später als die Arbeit sich verminderte und der Vater oder Bruder es allein fertig bringen konnten, suchten sie auf eigene Faust Arbeit und vergrösserten dadurch die Konkurrenz.

Oft kam und kommt es noch vor, dass der Vater (Bruder) ohne Arbeit ist, während die Tochter (Schwester) arbeitet, und so lehrt die Erfahrung, dass die Arbeit der Frauen anstatt das Einkommen des Mannes zu vermehren dieses vermindert, weil sie die Männerarbeit ersetzt und ausserdem noch schlechter abgelohnt wird.

Noch gefährlicher für die Männerarbeit als die Arbeit der Frauen ist das drohende Gespenst der Einführung der Maschinen in die Diamantindustrie; es wurde nämlich in neuester Zeit eine Schneidemaschine erfunden und es ist wahrscheinlich, dass auch demnächst Schleif- und Spaltmaschinen konstruiert werden.

Hoffentlich bleibt es bei dieser Drohung, da die Handarbeit in dieser Industrie den Vorzug vor der Maschinenarbeit zu haben scheint.

Es ist selbstredend, dass man bei der ziemlich allgemeinen Einführung dieser Maschine den grösseren Teil der menschlichen Arbeitskräfte entbehren könnte, und ohne Zweifel wird die neue Organisation der Arbeiter (nach dem jüngsten Strike) sich dann auch mit aller Macht der Einführung dieser verderblichen Produktionsmittel widersetzen. Passend für unseren konkreten Fall erscheinen uns die Worte Kleinwächter's in Schönberg's Handbuch.¹⁾

1) v. Kleinwächter: „Die volkswirtschaftliche Produktion im Allgemeinen“, in G. Schönberg: „Handbuch der Pol. Oekonomie“, 3. Bd. Aufl. I, S. 202.

„Anders hingegen dort, wo sich die Maschine (und zwar die sogenannte Arbeitsmaschine im Gegensatz zur Kraftmaschine) eines bereits bestehenden Industriezweiges bemächtigte und nun der menschlichen Hand Konkurrenz bereitete. Hier findet jedesmal eine Verdrängung menschlicher Arbeitskräfte durch die Maschine statt, und zwar eine Verdrängung, die sich nach zwei Richtungen hin unangenehm fühlbar macht. Einmal wird durch die Einführung jeder arbeitsparenden Maschine eine gewisse Anzahl menschlicher Arbeitskräfte überhaupt entbehrlich (Gefährdung des Handwerks d. h. des gewerblichen Mittelstandes durch die Fabrik und als Folge hiervon die Verschärfung der Klassengegensätze). Sodann aber, und dies ist für die Arbeiter ganz besonders drückend, hat jede Vervollkommnung der Arbeitsmaschine die Tendenz, die qualifizierte Arbeit durch die unqualifizierte zu ersetzen.“

Zum Schluss wollen wir noch einige Worte über die weiteren Ursachen der Arbeitslosigkeit in unserer Industriebranche hinzufügen.

Die Arbeit in dieser Industriebranche ist nämlich sehr unregelmässig. Kann der Fabrikant seine fertige Ware nicht mit Gewinn unterbringen, dann hält er mit dem Einkauf von Rohmaterial zurück und entlässt seine Arbeiter auf einige Zeit.

Durch die weitgetriebene Arbeitsteilung sind bald diese, bald jene Arbeiter ohne Beschäftigung, und so giebt es fortwährend einige Tausend Arbeitslose.

Die Hauptursachen dieser Arbeitslosigkeit sind heute, nachdem die „Beerscompany“ eine Hauptursache, nämlich die unregelmässige Rohzufuhr, beseitigt hat:

1. Die unregelmässige Nachfrage.

Die Nachfrage nach geschliffenem Diamant als Artikel des höchsten Luxus hängt ab von der augenblicklichen Lage aller anderer Branchen in Handel und Industrie.

Nur so lange es demjenigen Kreise von Konsumenten, welcher bis jetzt auf dem Weltmarkte die Nachfrage repräsentiert

hat, besonders gut geht ¹⁾, bleiben sie fortwährend Konsumenten, und es ist klar — da man sich die Sache hier von einem weltwirtschaftlichen und nicht von einem volkswirtschaftlichen ²⁾ Standpunkt vorstellen muss —, welche Mannigfaltigkeit von Ursachen hinsichtlich des Bedarfs nach diesem Luxusartikel mitspielen, Ursachen, welchen kein Mensch nachzuspüren im Stande wäre.

Das eine Jahr werden für enorme Beträge an Diamanten nach Amerika exportiert ³⁾, das andere Jahr wieder ist der Begehrt dieses Weltteils sehr gering, und ähnlich ist es mit allen anderen Ländern.

2. Die grosse Anzahl Arbeiter.

Die Gewohnheit der israelitischen Eltern, ihre Kinder zu ihrem eigenen Berufe heranzubilden, und dann auch die grosse Fruchtbarkeit dieses Volkes hat eine Verbindung mit dem schnellen Rückgang dieser Industrie verursacht, so dass die Anzahl der Diamantarbeiter augenblicklich unverhältnismässig gross ist, viel zu gross für die gegenwärtige Geschäftslage; da aber gleichwohl diese Arbeiter mit unglaublichem Fatalismus darauf bauen, dass „Alles sich noch zum Guten wenden werde“ und sie immer fortfahren, ihre Söhne und Töchter zu dem Berufe zu erziehen, in dem ihre Eltern und Grosseltern solche goldene Tage erlebten, so ist die Aussicht auf Besserung eine trübe.

Der Umstand, dass die Diamantindustrie den Juden die Gelegenheit bietet, an ihren Sonnabenden und Festtagen zu feiern, übt gleichfalls einen grossen Einfluss aus auf die Berufswahl der Diamantarbeiterkinder, da ihnen in anderen Berufen diese Gelegenheit nicht geboten wird.

1) Und dadurch auch den Ladenhändlern und verwandten Berufen.

2) Denn Amsterdam ist der Markt für die ganze gebildete Welt.

3) Seit der Erhöhung der Einfuhrzölle auf geschliffenen Diamant in den Vereinigten Staaten von Nordamerika ist der Exporthandel durchschnittlich sehr vermindert; man fängt an, da selbst zu produzieren. Viele Amsterdamer Arbeiter sind nach Amerika gegangen, aber der Erfolg ist noch unbekannt. Vermutlich wird die Diamantindustrie da wohl Wurzel fassen.

V.

SCHLUSS.

Zum Schlusse unserer Arbeit wollen wir einige Vorschläge zur Besserung der Lage der Amsterdamer Diamantarbeiter vorbringen. Vor Allem erscheint es uns notwendig, dass die Subkontrakte in Wegfall kommen, dass ein direktes Verhältniss zwischen Unternehmern und Arbeitern hergestellt werde.

Die Mittelpersonen sind unseres Dafürhaltens nicht nur vollständig überflüssig, sondern schädlich, denn sie verkürzen den Lohn des Arbeiters und gewinnen ein völlig ungerechtfertigtes, beträchtliches Einkommen. Ein fernerer Uebelstand in dieser Industrie ist die Zulassung von Frauen zu dieser Arbeit.

Wir bekennen uns hier im allgemeinen als Gegner der Frauenarbeit auf demjenigen Gebiete, welches bis jetzt ausschliesslich von Männern besorgt wurde und zwar sowohl aus hygienischen als auch aus ökonomischen Gründen.

Zu den hygienischen Bedenken rechnen wir: den allgemeinen Körperbau des Weibes, die Menstruation und die Schwangerschaft, welche die Frau zu Männerarbeit ungeschickt machen.

Nur auf Kosten ihrer eigenen Gesundheit und des ganzen zukünftigen Arbeitergeschlechtes kann diese Ueberanstrengung der weiblichen Kräfte geschehen.

Dass der Haushalt in Unordnung gerät und die Erziehung der Kinder vernachlässigt wird, lassen wir als ökonomisches Bedenken gelten.

Als weiteren Vorschlag zur Besserung möchten wir hervorheben, dass Massregeln getroffen werden, durch die dem Zulauf neuer Arbeiter vorgebeugt und der Uebertritt zu andern Berufen den Arbeitslosen ohne Aufopferung ihrer religiösen Prinzipien ermöglicht werde (Sabbathruhe).

Ein weiterer Fortschritt wäre die Einschränkung der Arbeitsteilung und zwar der allzugrossen Spezialisierung. Es sollten in dieser Beziehung die alten Zustände der Industrie wieder hergestellt werden, wonach ein guter Arbeiter sowohl grobes wie kleines Werk bearbeiten könnte. Endlich sollte eine bessere Verteilung der Arbeit stattfinden, damit die allzugrosse Zerfahrenheit beseitigt würde, so dass bald gar keine, bald zu viele Arbeit vorliegt. Dies könnte vielleicht durch eine Organisation der Unternehmer bewerkstelligt werden, welche dann den nötigen Ueberblick über die Gesamtnachfrage haben könnte und die Arbeit auf das ganze Jahr regelmässig verteilen könnte.

Dieser Organisation der Unternehmer könnte dann eine Organisation der Arbeiter gegenübertreten und die Ausschüsse beider Organisationen könnten dann gemeinsam Schritte in dieser Richtung beraten.

ANHANG.

Ein Beitrag zur statistischen Nachweisung des Einflusses der Löhne auf die Preise der Lebensmittel.

Wir haben in unserer Arbeit darauf hingewiesen, dass die Lage der Arbeiter einen Einfluss ausübt auf die Preise der Güter.

Zu dem Zweck haben wir einiges statistisches Material über das Verhältniss gesammelt, in welchem die Löhne der letzten 30 Jahre zu den Preisen der feineren Lebensmittel stehen.

Es versteht sich, dass hier die feineren Lebensmittel in Betracht gezogen werden müssen, weil die Lebenshaltung der Diamantarbeiter auch vor der Blüte ihres Gewerbes schon so hoch war, dass das Bedürfnis der höchst notwendigen Lebensmittel völlig befriedigt werden konnte.

Folgen wir jetzt den Preisen von Schellfisch, Seezunge, Scholle, Butt, Kabeljau, Rindfleisch, Kalbfleisch, Hammelfleisch und Wohnungsmieten, so sehen wir, dass gerade im Anfang der siebziger Jahre die Preise stiegen und am Ende dieser Jahre wieder sanken. Nachstehende Tabelle bedarf keines Kommentars.

Die hohen Preise der Seezunge in der Mitte der achtziger Jahre erklären sich aus anderen Ursachen, das Angebot (und nicht die Nachfrage) betreffend, Ursachen, welche wir hier nicht weiter verfolgen wollen.

Was die Fleischpreise betrifft, so ist der Einfluss der vermehrten Kaufkraft der Diamantarbeiter hier kaum merklich, und dieses ist sehr begreiflich, wenn man bedenkt, dass Fisch mehr

als Fleisch Luxusartikel ist, und dass daher eine vermehrte Nachfrage eher bei Fisch als bei Fleisch Einfluss auf den Preis ausüben wird.

Aus dieser Ursache und aus noch einer anderen¹⁾ erklären wir uns den geringen Einfluss der vermehrten Nachfrage auf die Fleischpreise.

1) Diese andere Ursache ist die: Während seit vielen Jahren in Amsterdam ein Fischmarkt besteht, giebt es keinen Fleischmarkt, und daher ist der Unterschied in den Verhältnissen von Nachfrage und Angebot des Fleisches beim Preise nicht so stark fühlbar.

Lauf der Fisch- und Fleischpreise von 1868—1888
in Gulden H. W.¹⁾

Jahres- zahl	Kabel- jau per Stück	Schell- fisch per Stück	See- zunge per Stück	Scholle per Stück	Butt per Stück	Rindfleisch per Kilogr.	Kalbfleisch per Kilogr.	Hammel- fleisch per Kilogr.
1868	2.75	0.30	0.20	0.20	0.20	0.65-0.82 ⁵	0.80-1.—	0.48-0.60
1869	2.75	0.30	0.20	0.20	0.20	0.67 ⁵ -0.87 ⁵	0.85-1.05	0.52 ⁵ -0.65
1870	2.75	0.20	0.20	0.20	0.20	0.67 ⁵ -0.87 ⁵	0.85-1.05	0.52 ⁵ -0.67 ⁵
1871	3.—	0.20	0.20	0.25	0.25	0.72 ⁵ -0.92 ⁵	0.92 ⁵ -1.15	0.60-0.75
1872	3.—	0.25	0.20	0.25	0.25	0.77 ⁵ -0.97 ⁵	0.97 ⁵ -1.20	0.65-0.80
1873	3.50	0.30	0.25	0.30	0.30	0.82 ⁵ -1.10	1.10-1.27 ⁵	0.70-0.85
1874	3.50	0.30	0.25	0.30	0.30	0.75-0.95	1.05-1.30	0.65-0.80
1875	3.50	0.30	0.25	0.30	0.30	0.70-0.95	1.05-1.25	0.67 ⁵ -0.85
1876	3.50	0.40	0.30	0.40	0.30	0.70-1.05	1.10-1.30	0.70-0.90
1877	3.50	0.35	0.30	0.35	0.30	0.70-1.—	1.10-1.30	0.70-0.90
1878	3.—	0.35	0.20	0.35	0.25	0.80-1.20	1.10-1.30	0.70-0.90
1879	2.25	0.20	0.25	0.30	0.20	0.80-1.—	1.—1.20	0.65-0.80
1880	2.25	0.20	0.30	0.30	0.20	0.80-1.—	1.10-1.30	0.65-0.90
1881	2.25	0.20	0.35	0.30	0.20	0.80-1.10	1.20-1.40	0.65-0.90
1882	2.50	0.25	0.40	0.35	0.25	0.80-1.10	1.20-1.50	0.70-0.90
1883	2.50	0.30	0.50	0.30	0.20	0.90-1.13 ⁵	1.20-1.50	0.70-0.92
1884	2.50	0.25	0.50	0.25	0.20	0.90-1.10	1.20-1.50	0.70-1.—
1885	2.50	0.25	0.40	0.20	0.15	0.75-0.95	1.10-1.30	0.60-0.80
1886	1.50	0.25	0.40	0.20	0.15	0.70-0.90	1.—1.20	0.60-0.80
1887	1.75	0.25	0.40	0.20	0.15	0.70-0.90	1.—1.20	0.60-0.80
1888	1.75	0.25	0.40	0.20	0.15	0.40-1.20	0.70-1.20	0.60-0.80

1) Die Preise sind den Amsterdamer „Gemeenteverslagen“ entnommen.

Lauf der Fisch- und Fleischpreise von 1868—1888
in Reichsmark.¹⁾

Jahres- zahl	Kabel- jau per Stück	Schell- fisch per Stück	See- zunge per Stück	Scholle per Stück	Butt per Stück	Rindfleisch per Kilogr.	Kalbfleisch per Kilogr.	Hammel- fleisch per Kilogr.
1868	4.58	0.50	0.33	0.33	0.33	1.09-1.37 ⁵	1.35-1.70	0.80-1.—
1869	4.58	0.50	0.33	0.33	0.33	1.12-1.46	1.40-1.75	0.87 ⁵ -1.09
1870	4.58	0.33	0.33	0.33	0.33	1.12-1.46	1.40-1.75	0.87 ⁵ -1.12 ⁵
1871	5.—	0.33	0.33	0.41	0.41	1.20-1.54	1.54-1.92	1.—1.15
1872	5.—	0.41	0.33	0.41	0.41	1.30-1.62 ⁵	1.62 ⁵ -2.—	1.09-1.35
1873	5.83	0.50	0.41	0.50	0.50	1.37 ⁵ -1.63	1.83-2.12 ⁵	1.17-1.41
1874	5.83	0.50	0.41	0.50	0.50	1.25-1.60	1.75-2.17	1.09-1.35
1875	5.83	0.50	0.41	0.50	0.50	1.17-1.60	1.75-2.09	1.12 ⁵ -1.41
1876	5.83	0.67	0.50	0.67	0.50	1.17-1.75	1.83-2.17	1.17-1.50
1877	5.83	0.58	0.50	0.58	0.50	1.17-1.70	1.83-2.17	1.17-1.50
1878	5.—	0.58	0.33	0.58	0.41	1.35-2.—	1.83-2.17	1.17-1.50
1879	3.75	0.33	0.41	0.50	0.33	1.37-1.70	1.70-2.—	1.09-1.35
1880	3.75	0.33	0.50	0.50	0.33	1.35-1.70	1.83-2.17	1.09-1.50
1881	3.75	0.33	0.58	0.50	0.33	1.35-1.83	2.—2.33	1.09-1.50
1882	4.18	0.41	0.69	0.58	0.41	1.35-1.83	2.—2.50	1.17-1.50
1883	4.18	0.50	0.83	0.50	0.33	1.50-1.90	2.—2.50	1.17-1.53
1884	3.75	0.41	0.83	0.41	0.33	1.50-1.83	2.—2.50	1.17-1.70
1885	4.18	0.41	0.67	0.33	0.25	1.25-1.60	1.83-2.17	1.—1.35
1886	2.50	0.41	0.67	0.33	0.25	1.17-1.50	1.70-2.—	1.—1.35
1887	2.91	0.41	0.67	0.33	0.25	1.17-1.50	1.70-2.—	1.—1.35
1888	2.91	0.41	0.67	0.33	0.25	0.67-2.—	1.15-2.—	1.—1.35

1) Wir haben für diese Arbeit den Kurs von Rm. 166.66²/₃ angenommen
(Rm. 1.— = fl. 0.60.)

Es ist vielleicht mehr der allgemeine Wohlstand, verursacht durch die Blüte der Diamantindustrie und durch das starke Steigen der Einnahmen aller derjenigen, welche darin ihr Brot fanden, als dieses Steigen selbst, welches einen derartig merkbaren Einfluss auf die Preise ausübte.

Denn nicht nur die bei dem Diamanthandel Interessierten vermehrten die Anzahl der Nachfragenden nach besseren Esswaren und Wohnungen, sondern auch diejenigen, welche durch die Ausgaben dieser Leute dazu in den Stand gesetzt wurden.

Es war also die mittelbare sowohl als die unmittelbare Kaufkraft der Diamanthändler und Arbeiter, welche die eben erwähnten Ergebnisse verursachten. Dazu kommt noch, dass den günstigen Verhältnissen in jener Zeit noch mehr Glanz verliehen wurde durch die Blüte des Tabakhandels, welche mit der Blütezeit der Diamantindustrie zusammentraf.



VITA.

Ich, Emile Eduard Denekamp, wurde am 20. September 1873 zu Amsterdam geboren. Nach Absolvierung der Vorbereitungsschulen kam ich daselbst im Anfang des Jahres 1892 auf die Universität und zog Michaelis 1894 nach Heidelberg, um dort mein Studium abzuschliessen.

Die Professoren, deren Kollegien ich die Ehre hatte zu besuchen, sind: in Amsterdam: Cort v. d. Linden und de Hartog; in Heidelberg: Knies, Jellinek, Leser, v. Kirchenheim, Georg Meyer und Fischer.

Allen diesen hochgeehrten Herren Dozenten, speziell Herrn Geheimrat Knies, meinen verbindlichsten Dank.

Denekamp, Emile E.

Die Amsterdamer Diamantindustrie

1895

Techn. 46 eo

urn:nbn:de:bvb:12-bsb11888944-7